第一章　　什么是社会心理学

据我们所知，亚里士多德是第一个系统阐述社会影响和劝导的基本原则的人。虽然他确实说过人是社会性动物，但他并不是第一个发表这一论点的人。而且，他可能也不是第一个对这一论点的真实感到惊叹不已，而同时又对该论点的平庸和空洞感到迷惑不解的人。诚然，人是社会性动物，但许多动物从蜜蜂、蚂蚁到猴子、类人猿也都有某种“社会性”。那么，人是“社会性动物”这句话的含义究竟是什么呢？

让我们看一看具体事例吧：

一个叫萨姆的大学生和他的四个同学，正在收看一个总统候选人发表竞选演说的电视节目。萨姆对他印象很好。这位态度诚恳的竞选人比起他的对手来更让萨姆喜欢，因为此人很诚实。演说结束后，另一个同学认为这个竞选人很令人讨厌——简直是个十足的伪君子，而更喜欢与之竞争的那个候选人。其他三位同学马上表示赞成这个意见。萨姆有些为难了，最后只好嘟嘟囔囔地对同学说：“我想，也许他的诚实还没有达到人们所期望的那种程度。”

一位二年级教师向全班学生提问：“6，9，4 和 11 的总和是多少？”坐在第三排的一个男孩想了几秒钟，试着举起

了手。被老师叫起来后，他迟疑地回答：“是 30 吧 ?”老师点点头，向他笑了笑说：“很好，特德。”然后把一个金星贴在他的前额上。教师又问全班：“7，4，8，3 和 10 的总和是多少？”特德立刻跳起来喊道：“32。”

一个四岁女孩在生日那天得到了一件礼物，这是个玩具鼓，她敲了几下以后，便把它扔到一旁，一连几个星期都不再摸一下。一天，一位朋友来做客，他刚拿起鼓想玩，突然“小主人”从他手里把鼓夺过来，连续玩个不停，好像这个鼓从来就是她最心爱的玩具一样。

一个十岁女孩每天都要吃两碗麦精（一种杂粮精做的食品。——译者注），因为这种食品曾受到一个奥林匹克十项全能冠军的赞赏。而且，这位冠军说自己所以在体育方面有成就，就是由于吃了这种特殊牌子的麦精的缘故。

一位一直生活在蒙大拿州某小城市的杂货店老板，从未接触过真正的、活着的黑人，但他却“知道”“黑人无能、懒惰而且性欲旺盛”。

查理是个高中学生，最近迁居到一个新城市。过去他一向受人喜爱，可现在再也不受欢迎了。校内同学对他虽彬彬有礼，但并不十分友好。他感到孤独、不安，感到自己不能引人注目。一天午饭时，他发现同桌吃饭的是两位女同学，其中一个姑娘热情、漂亮、聪明、活泼。查理对她很是赞赏、梦寐以求，几个星期来，一直想跟她说上几句话。另一个姑娘并不迷人，但后来查理却不再注意那个他梦寐以求的活泼姑娘，而开始与第二个姑娘热切地交谈起来。

1970 年，在反对东南亚战争的示威游行中，肯特州立大学四名学生被俄亥俄州国民警卫队员开枪打死。这件惨案发生以后，一位来自俄亥俄州肯特市的中学女教师发表见解说，这四名大学生的死是罪有应得的。虽然她清楚地知道，这四名学生中至少有两名在枪击发生时正平静地步行穿过校园，而未参加示威游行，但她仍然坚持自己的意见，继续说道：“任何一个留长头发、衣服肮脏或赤足的人，出现在肯特这样的城市的大街上,就该被枪毙。”①（参考文献，见附录，后同）

当吉姆·琼斯牧师发出命令后，在圭亚那人民圣殿教营地的九百多名成员立刻聚集在他面前。他知道议会调查团的一些成员已遭暗杀，琼斯顿的独立和神圣尊严很快将遭到亵渎、破坏。于是他宣布：现在是死亡的时刻了！大桶大桶的毒药备好了，人群中只有一些零散、微弱的反抗行动和喊叫声，父母们把致命的毒药混合物喂给孩子，然后自己也吃下，手挽着手躺下，等待死亡。

1997 年 3 月 26 日，一个不太为人所知的名为“天堂之门”的邪教团体的 39 名成员被发现死在加利福尼亚州兰科圣塔非一幢豪华的别墅里。他们是集体自杀而死的。几个星期以前，这个团体的几名成员曾在一家专卖店购买了一架价格不菲的高功率的望远镜，说是要更好地观看哈雷波普慧星和那艘随慧星旅行的太空船。他们“相信”那艘太空船是来迎接他们，把他们带向新生活的。几天以后，那几个人回到专卖店，退还了望远镜，并礼貌地要求把钱退给他们。专卖店经理问他们是不是望远镜有什么毛病，那几个人暗示说望远镜有毛病：“我们看到了慧星，但没发现有任何东西跟着

它。”

玛丽刚满九岁。生日那天，她得到了一件礼物——一个正在小炉灶前烤面包、做饭的玩具娃娃。玛丽的父母之所以送她这件礼物，是由于玛丽对做饭好像很感兴趣。她常常帮助妈妈摆好饭菜、准备食物和打扫房间。“这不是奇怪嘛！”玛丽的父亲说，“怎么刚九岁就想操持家务了？女孩子一定是在遗传上就带有‘家务’基因。那些热衷于妇女解放的人，真不知道她们在干些什么。”

我的男朋友乔治·伍兹是个黑人。20 世纪 40 年代，当我和他在马萨诸塞州一起长大的时候，他就认为自己是“黑孩子”，在白人面前感到低人一等。②产生这种感觉的原因很多，白人社会把他当作下等人看待对他有直接影响，同时还有许多压力间接影响着他。那时，乔治的娱乐活动是打开收音机收听《阿莫斯与安迪》。在这个广播节目里，黑人被描绘成愚笨、懒惰、无知的稚童，活像一群驯养的乖顺动物。在电影里，黑人角色无疑是由白人扮演的，乔治看到的是刻板化的“黑人”形象，他们往往是司机或其他奴仆。其标准情节是，一个黑人陪伴着白人主角进入一个经常闹鬼的房子，在房子里听到了奇怪的、不吉祥的声音。这时镜头上是一张“黑人”脸的特写，眼睛因恐惧而睁大，尖声喊叫着：“快跑啊！”还没有来得及把房门打开就撞门冲出去。我们可以设想，当乔治与白人在一起的时候，看到这类电影他会有什么样的感受。

事物是发展变化的。虽然不公平和歧视仍是我们社会的一大组成部分，但乔治·伍兹的孩子毕竟是生长在 70 年代和 80 年代，

他们不必面对乔治早年所面对的那种情境了。大众传播工具所描绘的黑人不再只是奴仆。而且随着对非洲血统的美洲人的历史和文化的兴趣及热情的高涨，以黑为荣的现象出现了。社会影响乔治子女的方式与影响乔治本人的方式已经大不相同了。

尽管事物在变化，但我们不要以为所有的变化都是向着人道主义的方向发展并因此自满起来。1936 年 8 月 30 日，在西班牙内战中，一架飞机轰炸了马德里，有人受伤但无人死亡。全世界都为人口稠密的城市受到轰炸而震惊。遍布世界的报纸表达了公民们对这一事件的普遍担忧和义愤。然而，仅仅在九年之后，美国飞机在长崎和广岛投放了原子弹，十多万人死亡，成千上万人经受着伤残的痛苦。此后不久，一个民意测验表明，只有 4.5% 的美国人认为不该使用这种武器。③令人惊讶的是，竟有 22.7% 的美国人认为，在日本投降之前，应该使用更多的核武器。显然，在这九年里发生了一些影响公众舆论的变化。

定　义

什么是社会心理学？其定义几乎像社会心理学家的人数一样多。用客观事例来界定其范围可能比一一列举这些定义能提供更多的信息。上述那些事例全都是社会心理学情境的例证。其情境虽然各不相同，却有一个共同因素——社会影响。萨姆的朋友们对总统竞选人的见解，影响了萨姆的判断（或者至少影响了他对这个判断的公开陈述）。老师给予的奖励影响了特德在课堂上回答问题的速度和气势。四岁女孩好像突然发现自己的玩具鼓很吸引人，这是由于无意中受了朋友兴趣的影响。但是奥运会冠军对我们那个吃麦精孩子的影响，却远非是无意的，相反是故意诱导孩子说服她母亲去买这种食品。查利不理睬自己所梦想的姑娘，

几乎肯定与他担心被拒绝、他的自我感觉以及他对更可能被那个姑娘拒绝的推想有关。蒙大拿州的小店店主肯定不是头脑里生来就有一个刻板化的“黑人”形象，这种形象是某些人以某种方式灌输到他头脑中去的。俄亥俄州肯特市的中学女教师，究竟怎样变得相信无辜者的死是罪有应得的，这倒是一个使人惶惑而恐惧的问题。现在，我们姑且简单地说，她的看法可能与她间接参与这桩大学的惨案有关。琼斯顿惨案提出了一个更麻烦的问题，即什么力量使得父母们去毒死自己的孩子？重复一遍，这是一个很复杂的问题，我希望随着本书内容的展开能够对这个问题提供部分见解与答案。至于小玛丽和她的做饭玩具，这个问题倒可以理解。也许正像玛丽的父亲所说的那样，“家务”是遗传的，但更可能是从幼儿期开始的。每当玛丽对类似烹调、缝纫和打扮这种“女人”的事情表示感兴趣时，总是得到鼓励和奖励。而当她对足球、拳击和化学表示感兴趣时，则很可能得到相反的结果。也可以这样假设，如果玛丽的弟弟对“家务”感兴趣，就得不到这种生日礼物。同样，像总感到自己比同伴低一等的青年乔治那样，大众传播已使玛丽的自我意象定型了。在其自我意象中，妇女往往担任社会鼓励她们担任的角色，如家庭主妇、秘书、护士、教师等，大众传播很少把妇女描绘成生化专家、大学教授或商行总经理。若把乔治·伍兹和他的孩子比较一下，可以发现少数种族成员的自我意象是能够改变的，这些变化能影响大众传媒和一般人态度的变化，而大众传媒和一般人态度的变化又反过来影响着人们自我意象的变化。美国人对 1945 年使用原子弹的看法就可以生动地说明这一点。

上文里的关键词汇是社会影响（social influence）。这是我们对社会心理学下的工作定义，即社会心理学是研究人们对别人的信念和行为所产生的影响。我们试图从这个定义来理解上述事例中所描绘的许多现象。人是怎样受影响的？为什么会接受影响？

换言之，这影响究竟是什么？增加或减少社会影响效果的变因是什么？这些影响的效果是永久的还是暂时的？那些变因能增加或减少社会影响效果的长久性吗？是否同样的原则既适合于俄亥俄州肯特市中学教师的态度，又适合于小女孩对玩具鼓的偏爱？一个人怎样才能喜欢另一个人，喜欢赛车和某种牌子的麦精是否具有同样的心理过程？一个人对一个民族或种族集团的偏见是如何形成的？它是与喜爱的形成过程相同（只是方向相反）呢，还是包含着完全不同的心理过程？

许多人对这些问题都颇感兴趣，因而在某种意义上说，这些人都是社会心理学家。因为大多数人一生中要花费许多时间和别人交往——受别人影响、影响别人、别人使你高兴和气恼，所以大多数人对社会行为产生假说就是很自然的了。许多业余社会心理学家乐于验证这些假说，而这些“验证”缺乏严谨的科学研究所需要的那种严肃性和公正性。科学研究的结果往往与多数人“认为”是真理的东西相一致，这并不奇怪，因为常识往往是以经过时间检验的敏锐观察为基础的。

事实上，当你读到本书中的实验时，你可能常常会想：“这太显而易见了——何必花那么多时间和金钱来发现这些简单的事实呢？”我们做这些实验是有一些原因的，尽管实验结果并不惊人。首先，我们都容易受后见之明偏见（hindsight bias）的影响。这种现象是指当人们知道某一既定事件的结果时，总是倾向于高估自己对该事件的预测能力。例如，有研究表明，在选举结束后的第二天，当人们被问及本来认为哪位候选人会获胜时，他们通常都坚信自己要选的就是当前获胜者，尽管在选举的前一天他们的预测几乎都没这么准确。[4]同样，一旦我们已经了解了某个实验结果，该结果总是显得比本来更容易被预见。

然而，社会心理学家通过研究来验证假设是至关重要的——甚至要验证那些我们“认为”理所当然是真理的东西；因为许多

被“认为”是真理的东西，会被严格的研究证明为是谬误。例如：好像很有理由假设，因某一行为而受到严厉惩罚的人可能会憎恨这一行为。但当科学地研究这一问题时，发现结果恰恰相反：受到轻微惩罚的人，才不喜欢那种被禁止的行为；而受到严厉惩罚的人却表现出对被禁止行为的喜好有点增加。同样，许多人根据自己的经验认为，如果我们无意中听到某人背后说我们的好话就会喜欢这个人，在其他条件都相等的情况下，这一点是无疑的。但如果无意中听到某人对我们的评价不光是讲好话，我们甚至会更喜欢这个人，这点也是无疑的。本书将详细论述这种现象。

在力求了解人的社会行为时，专业社会心理学家比多数业余社会心理学家有更多的有利条件。他不仅和业余的社会心理学家一样，可以从仔细观察入手来进行研究，而且能远远超出这一点。他无需等待某些事情的发生以便从中观察人是如何反应的；相反，他也可以人为地使这些事件发生，也就是说可以进行实验。在实验中大多数人受到特殊条件的支配（如严厉的惩罚和轻微的惩罚、无意中听到好话或好坏兼有的话）。并且，专业社会心理学家可以使其他条件都相等而研究所要研究的条件。因此，他可以在大量更精确的资料基础上作出结论，这些资料比业余社会心理学家所能得到的要精确和广泛得多。业余社会心理学家只能靠观察那些在复杂环境中随机发生的事件来作结论。

事实上，本书提供的所有资料都有实验根据。因此，读者了解社会心理学实验包括哪些方面，了解从事这类工作的利弊、它所涉及的道德问题以及令人兴奋、为难和痛心的问题是很重要的。了解实验方法虽然重要，但它并不是了解本书所提供的实质性材料的基础。因此，把“作为一门科学的社会心理学”一章放在本书的最后，读者在继续阅读前（在钻研实质性资料前想先了解技术性的东西）或随便读到某一章时，只要感兴趣，都可以先

读最后一章。

行为古怪的人不一定都是疯子

社会心理学家研究影响人们行为的社会情境。有时，这些自然情境会对人们形成一种压力，使他们以某种可被轻易地归为变态的行为方式来行动。我们说的“人们”是指大多数人。依我看，把这些人归为精神病患者并不能加深我们对人类行为的了解。更有用的是要努力了解造成这种行为的情境的性质与过程。这就把我们引向了阿伦森的第一个定律：

行为古怪的人并不一定都是疯子。

让我们看一个例子：那个俄亥俄州的中学教师认为，四名肯特州立大学学生的死是罪有应得的。我想，有这种看法的绝不只她一人。虽然所有持这种看法的人都可能患有精神病，但我严肃地怀疑这一点，也怀疑把他们这样归类是否能提高我们对这一现象的理解。同样，在肯特惨案发生以后，谣言说那死去的姑娘已有身孕——于是她们的死便成了一件好事——而且，她们都很肮脏，身上长满了虱子，以至验尸时太平间的看守都觉得恶心了。当然，这些谣言都是假的。但依照詹姆斯·米切纳的观点，⑤这些谣言会像野火一样传播开来。难道所有相信和传播这些谣言的人都是疯子？在本书的后一部分我们要考察产生这种行为的过程——在适当的社会心理条件下，我们中的大多数人都会受到这种过程的影响。

我以前的一名学生爱伦·伯斯蔡德曾注意到，⑥人们往往给过失者冠以诸如‘疯狂的’“虐待狂的’或其他什么名称来解释他们的令人不愉快的行为，从而把他们从“好”人中排除出去。这

样一来就可以不必为其行为烦恼了，因为它和好人无关。在伯斯蔡德看来，这种想法的危险性在于，它容易使我们对产生不愉快行为的情境压力无动于衷，而且会导致我们用一种极其简单的方法来解决社会问题，例如用一套测验诊断谁是骗子、谁是虐待狂、谁是贪污犯和疯子。这样，社会活动就简化为：把这些人辨别出来并把他们送入适当的机构。当然，我并不是说精神病人不存在，也不是说不应当把精神病人送进医院，更不是说面对同样强大的社会压力，每个人都会做出绝对一样的疯狂反应来。再强调一下，我所说的是，一些情境变因会使许多“正常”人以极不适当的方式来行动。努力了解这些产生不良行为的变因和过程才是至关重要的。

举例说明可能更好些。让我们想一想监狱的看守。他们是什么样的人呢？许多人可能认为，监狱的看守是粗暴、冷漠、不通人情的；一些人甚至认为他们是残酷、专横、虐待狂式的人。持这种观点的人可能认为，有些人所以去当看守是因为当看守可以相对不受惩罚地实施残酷行为。对监狱里的犯人，又是怎样描述的呢？是反叛型的还是驯服型的？无论我们头脑中已有的具体形象如何，关键在于那里已经有了形象——大多数人相信，犯人和看守在性格和个性方面与我们一般人相当不同。

这可能是正确的，但请你不要十分肯定。在一个戏剧性的研究中，菲利普·齐姆巴多在斯坦福大学心理系的地下室里建立了一个模拟监狱。他把一组心智正常、发育成熟、情绪稳定、知识丰富的年轻人带进这所“监狱”，扔一块硬币，按正反面决定出一半人当犯人，另一半人当看守。他们就这样生活了六天。结果如何呢？让我们看看齐姆巴多的描述吧：

> 到了第六天末，我们不得不关闭这所模拟监狱了，因为所见情景令人害怕。对我们或大多数被试验人来说，已经不

能确定出他们在什么时候结束了自我而开始进入了角色。大多数被试验人确实成了“犯人”或“看守”，已不能分清自我和所扮演的角色。其行为、思想和情感各方面都有显著的变化。不到一周，关押监禁的经验就（暂时地）抹杀了一生的学习。人的价值观瓦解了，自我概念面临挑战。人类本性中病态的、最丑陋、最恶劣的方面显露出来了。我们所以感到恐惧，是因为看到了有些年轻人（“看守”）把另一些年轻人(“犯人”) 当作最可恶的动物看待，以对别人施加残暴为乐。另一些年轻人(“犯人,,)变成了奴隶般的、失去人性的机器人，他们所想的只是逃跑、幸存及对看守的加倍痛恨。⑦

第二章　　从众

人是社会性动物，这一事实使得我们生活在两种准则相互矛盾的状态中——一种是与个性有关的准则，另一种是与从众有关的准则。詹姆斯·瑟伯在下面这段文字里很传神地描述了人的一种从众现象：

> 突然，一个人跑了起来。也许是他猛然想起了与情人的约会，现在已经过时很久了。不管他想些什么吧，反正他在大街上跑了起来，向东跑去（可能是去马拉莫饭店，那里是男女情人见面的最佳地点）。另一个人也跑了起来，这可能是个兴致勃勃的报童。第三个人，一个有急事的胖胖的绅士，也小跑了起来……十分钟之内，这条大街上所有的人都跑了起来。嘈杂的声音逐渐清晰了，可以听清“大堤”这个词。“决堤了！”这充满恐惧的声音，可能是电车上的一位老妇人喊的，或许是一个交通警说的，也可能是一个小男孩说的。没有人知道究竟是谁说的，也没有人知道真正发生了什么事。但是两千多人都突然溃逃起来。“向东！”人群喊了起来——东边远离大河，东边安全。“向东去！向东去！”一个又高又瘦、目光严厉、神色坚定的妇女从我身边擦过，跑到马路中央。而我呢？虽然所有的人都在喊叫，我却不明白发生了什么事情。我费了好大劲才赶上这个妇女，别看她已经

快六十岁了，可跑起来倒很轻松，姿势优美，看上去还相当健壮。“这是怎么了？”我气喘吁吁地问她，她匆匆地瞥了我一眼，然后又向前面望去，并且稍稍加大了步子，对我说：“别问我，问上帝去！”①

瑟伯的这段描写，虽然有些可笑，却很恰当地说明了人的从众现象。一两个人，由于自己的某种原因开始跑起来，没多久，所有的人都跑了起来，为什么呢？因为别人在跑。按照瑟伯的故事，当跑的人终于弄清楚大堤根本没有决口时，他们会感到自己非常傻。但是，如果他们不遵从别人、不跑，而大堤真的决了口，他们就会感到自己更傻了！从众行为是好还是不好？乍一看，这个问题是可笑的，但“从众”这个词的确带有评价意义——个性强、不从众的人被认为是“完善”的人。看到“完善”一词，人们立刻就会想起丹尼尔·布恩（传说中的开发西部的英雄——译者注）：夕阳西下，英雄肩挎来福枪站在高高的山顶上，微风吹拂着他的头发。然而，从众者却被认为是“不完善”的人，这个词会使人想起麦迪逊大街的那些广告员，身着灰法兰绒服，头戴卷边低平顶帽，挟着公文包，看上去好像是从一个模子里做出来的。

但是，我们也可以使用引起不同联想的同义词，譬如：用“偏离者”代表个性强的、不从众的人，用“遵守常规者”代表从众的人。无论如何，“偏离者”这个词不会使人想起站在山顶上的丹尼尔·布恩，“遵守常规者”一词也不会使人想到麦迪逊大街上的广告员。

更进一步看，就会发现社会对从众和不从众这两者的喜爱程度似乎不同。例如：50年代有一本最畅销的书是约翰·肯尼迪写的《无畏的人》。在这本书里，作者歌颂了几位政治家抵抗强大压力、拒绝从众的勇气。在另一种意义上说，作者歌颂的是那种

拒绝顺从常规的人，那种拒绝按本政党或选民的要求去投票或行事的人。虽然他们的行为在很久以后得到了肯尼迪的赞颂，但在当时，他们的同辈人对他们这种行为的反应却远不是肯定的。不从众者在其不从众行为发生之后很久，才可能受到历史学家的赞颂，或在文学作品及电影中被当作偶像来崇拜。但在当时，那些要求他们服从的人则极力反对他们。许多社会心理学家的实验强有力地支持了这一观点，其中一个实验是由斯坦利·沙赫特做的。②在实验中有几组学生，每组都要讨论一个叫约翰尼·罗科的少年犯的犯罪史。组内每个成员都要阅读约翰尼的犯罪记录，读完后要求每个小组进行讨论，并从一张表格上所列的几个处理方案中选出一个。这张表格上的处理方案从“最宽大处理”直到“最严厉的处理”共有好几种。一个小组有九名成员，其中六名是真正的被试人，三名是实验者的助手。这三名助手按照事先的安排，每人在组里扮演一个已事先精心演练过的角色。一个人扮演随大流者，他采取的态度是遵从六名被试人的多数意见；一个扮演偏离者，他采取与小组成员的一般倾向正相反的态度，一个扮演游移者，他最初的态度与偏离者相同，后来在讨论过程中又逐渐滑向随大流者的从众态度。实验结果清楚地表明，遵从小组常规的随大流者最受欢迎，最不受欢迎的是偏离者。在最近的一项实验中，艾瑞·鲁格兰斯基和丹那·韦伯斯特③发现当不从众者在讨论的最后时刻——也就是众人觉得应当终止讨论的时刻，提出异议，这会让他们比早一些提出异议遭到更多的排斥。

这个实验的结果表明：在有“法律”或常规的团体中，从众者比不从众者更受欢迎。显然，在某些情况下，从众是合乎人们心意的，不从众会引起灾祸。例如：假设我讨厌做一个从众者，于是，为了表示不从众，我跳进汽车里，沿着马路左侧行驶。其实，以此表现自己个性强、不随俗，是很不合适的。如果这时你正好驾车从对面向我开来（你是遵守交通规则的），那你就太倒

霉了。同时，设想一个十几岁的反叛性强的女孩，她吸烟，夜不归宿，偏偏和父母反对的男孩约会。她表现出来的独立性远不及她所表现出来的反遵从性强，因为她并不怎么考虑自己，只是一味地反人们的期望而行之。

然而，并不是说从众在任何时候都是最恰当的，不从众在任何时候都是不好的。在有些情况下，从众会造成灾祸和悲剧。在阿尔贝特·施佩尔的回忆录中就有这样的例子。施佩尔是希特勒的首席顾问。在回忆录中他描述了紧紧围绕在希特勒周围的一个集团，其从众性之强，使该集团内部容不下半点不遵从行为。在这种气氛中，即使最野蛮的行为也是最有理的，因为没有人持异议。这就造成了所有人意见都一致的假象，使人不敢去想是否还有其他选择余地。他在回忆录中写道：

> 在正常情况下，不正视现实的人很快就被周围人的批评和嘲讽弄得老实了，可是在第三帝国里，根本没有这种矫正。相反，自我欺骗成倍地增加，就像进入了四壁都挂有哈哈镜的大厅，与严酷的外部世界毫无联系的虚幻图像相互反射好像就变成真的了。在这些哈哈镜里，什么也看不见，只能看见反复出现的自己的面孔。④

另一个有些相似的例子，是关于尼克松及其“宫廷卫士”的水门事件。在高级政府部门工作的多数都是傀儡，他们不认真思考就发表骗人的誓言、销毁证据并收买贿赂别人。其原因至少部分在于70年代初就紧密围绕在总统周围的那个忠诚的集团，这种忠诚使得背离实际上变得不可思议。该集团一旦解散，某些人（如杰布、斯图尔特·马格鲁法，理查德·克兰戴斯特和帕特里克·格雷）才惊异地发觉了自己的非法行为，好像做了一场噩梦。约翰·迪安这样写道：

> “无论如何，当你清晨拿起报纸，读了与昨天内容相同的头版新闻时，你就开始相信今天的消息是真实的。这种效果使得白宫内一直弥漫着一种不正视现实的气氛……什么东西只要重复多次，就成真的了。例如：当新闻界要人与白宫官员的谈话被窃听一事被揭露后，有关人士否认不掉，便宣称这是国家安全事务。我敢肯定，许多人都会相信安装窃听器是为了国家安全，而实际上并非如此，这种说法只不过是一种辩解而已，但你要知道，当他们这样辩解的时候，他们自己对此是坚信不疑的。”[5]

1986年1月28日，宇宙飞船“挑战者号”在发射升空几秒后爆炸了。七位宇航员，包括一位教师，在浓烟和火光中殒逝了。尽管经验丰富的工程师事先曾因连接飞船火箭推进器的O型圈存在缺陷而百般反对，多次警告，但美国国家宇航局的官员还是作出了发射飞船的命令。他们是忽略了危险的存在，还是对宇航员的生命不屑一顾呢？我认为都不是。

一个可能性更大的解释涉及到许多因素，是这些因素导致美国国家宇航局的决策程序出现重大失误。首先，美国国家宇航局已经用同样的设备成功地完成了20多次发射任务。他们的自信随着过去的辉煌而膨胀起来，所以很容易做出“发射”的决定。第二，美国国家宇航局官员与公众一样，沉浸在围绕第一位普通公民（女教师克里斯特·麦考利夫）进入太空而引发的狂热当中。

还有，根据阿里·克鲁格兰斯基极具洞察力的分析，[6]还有许多现实原因造成了美国国家宇航局官员成为自己良好愿望的受害者：(1) 美国国家宇航局需要通过表现其高效与多产要求国会提供更多的预算；(2）公众对“教师进入太空”计划怀有巨大的兴趣；(3) 美国国家宇航局希望展示自己的科技能力。鉴此，“按

时发射无疑是一个比推迟发射更为众望所归的决定。任何关于系统有可能失误的说法意味着需要花费更多的财力，而根据美国国家宇航局在节约开支方面的承诺，这个结论是毁灭性的。”

最后，在狂热的气氛中和强大的外部压力下，美国国家宇航局内没有一位工作人员愿意提起存在发生事故的可能，而实际上过去也从未发生过什么事故。与美国国家宇航局的官员不同，莫顿·提奥柯尔公司（固体火箭推进器的生产商）的工程师们毫不关心飞船发射的决定对政治、经济、公共关系的影响，他们所关心的是这个家伙是否能正常发射的问题——考虑到发射场地的温度低于零点，他们强烈反对进行发射。

但是莫顿·提奥柯尔公司的高层人士却没这样幸运。对于他们来说，成功的发射对他们关系甚大，所以面临巨大的冲突。一方面，作为工程师，他们对同行的意见非常敏感。另一方面，作为管理者，他们依赖美国国家宇航局每年高达 4 亿美元的合同。根据该公司负责机械事务的副总裁罗伯特·伦德在总统调查委员会上的证词，他一开始也反对发射，但在人们提醒他“不要只从技术角度，而要从管理角度”思考问题后，他就改变了态度。像伦德这样的莫顿·提奥柯尔公司的高级管理人员是如何处理内心冲突的呢？在与美国国家宇航局官员的最后一次会议召开前，莫顿·提奥柯尔公司在本来就支持发射的管理人员（不包括工程师）中进行了投票。因而，在那次致命发射的前夜美国国家宇航局官员与莫顿·提奥柯尔公司管理人员召开的会议上，与会人员巩固了双方对采取行动的承诺。

让我们回过头来看一看，除了都曾做出过悲剧性的决定，希特勒的小集团成员、尼克松的“宫廷卫士”和美国国家宇航局的官员之间还有什么共同之处。首先，他们都从属于具有较强凝聚力的小团体，与反对意见绝缘。当这种团体召集起来做出决定时，他们总是深为社会心理学家欧文·贾尼斯所称的集体思想

（groupthink）所累。⑦根据贾尼斯的理论，集体思想是“具有凝聚力的集团中其成员的一种思考模式，发生在共识存在于该集团中并处于非常强大的支配地位，以至于往往忽视了对其他各种行动方案的现实评价的情况下”。陷入这种不良的决策方式的团体，一般来说，都认为自己无懈可击——他们被乐观主义遮住了眼睛。面对从众压力时，团体成员逐渐怀疑他们的保守，并使自己远离逆耳之言的鼓噪。达成共识的过程是非常重要的，以至于某些成员有时会担当“思想卫士”的角色，来审查传播进来的麻烦信息，就像莫顿·提奥柯尔公司高层管理人员的所作所为一样。

我列这些事例，并不是想说明，做出愚蠢、灾难性决定的个体不应该承担责任。我想说的是，质问和指责他人比理解这些错误决策背后的心理过程要容易得多。但是，只有通过对这些过程追根究底并尽力理解，我们才有希望改善人们的决策方式，从而减少将来灾难性决策的发生率。

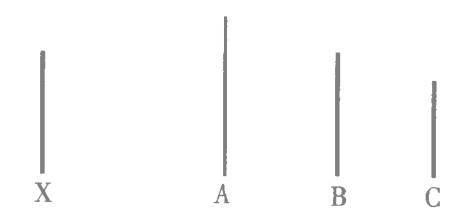
从众的定义

从众（conformity）可以定义为：由一个人或一个团体的真实的或是臆想的压力所引起的人的行为或观点的变化。许多情境并不像上面所举的事例那样极端，所以我们试图通过一个不大极端（可能比较简单）的例子来解释人的从众现象。让我们再回到第一章中所举的假想中的大学生萨姆的例子。萨姆正从电视上观看总统竞选人发表竞选演说，并对他的诚实有很好的印象。但是由于朋友们一致认为这个候选人不诚实，萨姆只好同意或至少口头同意了他们的意见。

对这种情境，我们可以提出一些问题：（1）什么原因使人们去遵从团体的压力？具体到萨姆来说，是什么原因使他遵从了同学们的见解？（2）团体压力的性质是什么？具体地说，萨姆的同

学做了什么事使他遵从？(3）萨姆是在得知同学们不同意自己见解的瞬间改变了对竞选人的看法呢？还是仍然坚持原来的意见，只不过做了口头修改？若真的改变了原来的看法，那这种改变是永久的还是暂时的？

遗憾的是，我们不能准确而肯定地说出萨姆在那一时刻里到底想些什么，因为在那一情境中有许多未知的因素。例如：我们不知道他对于自己原来的看法有多大把握；不知道他对于和他一起看电视的同学们的喜爱程度如何；也不知道萨姆认为自己对于诚实的判断力是比同学们强，还是比同学们差；更不知道他平常是一个坚强的人，还是一个软弱无能的人，等等。我们所能做到的是，设计一个实验使它类似于萨姆所处的情境，并控制和改变那些我们认为是重要的因素。所罗门 · 阿希⑧ 已在实验室中设计出了这样一种情境。现将你置身于下述情境中：你自愿在一个知觉判断的实验中当被试人，与另外四名被试人一起走进实验室。实验者给你们五个人出示一条线段 X，同时出示另外三条直线 A、B、C 以作比较（如图），让你们判断三条线段中哪一条与 X 线的长短最接近。



这个判断对你来说是很容易的，显然 B 线是正确答案，而且当要你回答时，你肯定会说是 B 线。但现在并没有叫你回答，而是先叫了别人。第一个人仔细看了看，回答说："A 线。"他 的

回答使你惊讶地张开了嘴，怀疑地看着他，并且自言自语地说："他怎么会认为是A线呢！"他一定要么是瞎子，要么是一个疯子。"现在轮到第二个人了，他也选择了A线。这时你开始感到自己好像仙境中的艾丽丝（艾丽丝漫游仙境的故事在美国是家喻户晓的。——译者注）"怎么可能呢？"你问自己，"难道两个人都瞎了或疯了？"但是，当第三个人同样回答是A线时，你就会重新看看这些直线："可能我才是惟一脑子糊涂的人吧？"你默默地念叨着。现在轮到第四个人了，他也判断A线是正确的。这时你会出一身冷汗。最后，轮到你了，你声明说："当然是A线，我早就知道了。"

这就是在阿希实验中大学生们所体验到的那种内心冲突。正如你所猜想的那样：先回答并且给出错误答案的那几个人都是实验者的助手，事先得到了做出同样错误回答的指示。这个知觉判断本身是很容易的，当个人没有受到团体压力单独去判断一系列直线时，无论判断多少次都不会产生错误。的确，这个判断任务太简单了，而且物理现实（线段）又是那样鲜明清晰，以至连阿希自己都坚定地预测，遵从团体压力的人不会多。但是，这个预测错了。当看见同伴们在几次判断中都同意同一个错误答案时，将近四分之三的被试人至少有一次遵从了错误的答案。看看整个判断状况就会发现，在总的回答次数中，受阿希助手影响遵从错误答案的平均数占35%。

阿希的实验情境是很特别的，它和许多使我们发生从众行为的情境不同。在阿希的实验情境中，没有明显的团体压力压抑着个性。而在其他许多情境中，对不从众的惩罚却有明确规定。例如：我讨厌系领带，在许多情况下我可以不系它而不受惩罚。但有的时候却不能这样，因为站在饭店门口的服务员彬彬有礼（但口气坚定）地对我说："如果不系领带，就不能在这家饭店用餐。"我只能要么系上领带进去用餐，要么饿着肚子走开。不从

众带来的消极结果是很明显的。

但在阿希的实验里（以及萨姆收看电视的例子中）情境却微妙得多，在这些情境中对从众没有明确的奖励，对不从众也没有明确的惩罚。那为什么阿希的被试者和萨姆还要从众呢？看来似乎有两个可能：(1) 可能在大多数人持一致的判断面前，人就容易相信自己的意见是错误的；(2）可能他们是“表面上迎合别人”(内心却深信自己的意见是正确的),以便使自己能受多数人欢迎，或者是避免因持异议而被人讨厌。

简单地说，这些人有两个目的：(1) 想不犯错误，力求正确；(2）想通过遵照团体里其他成员的期望去行事以博得别人的欢心。通常，人们可轻易通过一个简单行动达到这两个目的。例如：在公路右侧开车；在母亲节打电话问候母亲；给陌生人指路；努力学习以取得优异的考试成绩等，这些行动既是正确的，又符合别人的期望。同样，如果别人同意你对直线长度的判断，说明你的估计是正确的，那么你便达到了这两个目的。但在阿希的实验中，这两个目的互相矛盾，如果你是这个实验的真正被试人，开始你认为正确答案应该是 B 线，并且你也这样回答了，这就满足了力求正确而不犯错误的意愿，但可能违背了你同伴的期望，他们会认为你有点怪。另一方面，你若选择 A 线，就会满足他们的意愿，但除非你相信他们是正确的，否则就违背了你力求正确判断的意愿。

大多数人相信他们最初是被力求正确的欲望所驱动的，而另一些是为了迎合别人以获得好感。例如，当人们慎重地观察一个类似阿希试验的从众试验时，他们都预测被试要比实际上从众得多。[9]更有趣的是，这些躲在一旁的观察者预测他们自己不会那么从众。也就是说，我们知道别人从众，但低估了自己可能从众的程度。

萨姆是被同学们说服了，而终于相信自己喜欢的那个竞选人

是伪君子呢？还是为了赢得同学们的好感，表面上迎合他们的判断而内心却仍然坚持自己原来的意见呢？由于萨姆是个假设的人，因而不能确切地回答这个问题。阿希实验中的从众者是否相信自己原来的判断是错误的，而其他几个人的一致判断是正确的？我们可以去问问他们。事实上，后来问了从众者：“你确实和别人看的一样还是只这么说一下而已？”少数被试人坚持说，他们确实和别人看的一样。而我们如何才能肯定被试人说的是实话呢？假如你是被试人，而且你也坚信自己最初的判断是正确的，但你屈从了团体的压力。这时如果你承认自己是屈从了，那就太伤面子了，会显得你很软弱胆小。而且你还不得不承认自己没有按照实验者的要求去做，没有回答出自己的真实判断。这样，那些回答说自己的判断确实与别人的判断一致的人，很有可能是为了面子上好看而欺骗实验者。

那么，怎样才能确定团体压力是否真正影响了一个人的判断呢？让我们设想一下吧：如果我们能一直跟萨姆到秘密投票室，并看他选哪个竞选人，才可以发现他是真被同学说服了还是只是口头上同意大家的意见，而实际上仍坚持最初的见解。但是我们无法看到萨姆投票。不过，我们可以确定在阿希实验中被试人公开显示的行为是否与他们私下的判断一致。假设我们重复这一实验，让真正的被试人像前面那样先听到同伴们（实验者的助手）的回答，但不要他们当众公开做出判断。若被试人在单独判断时的选择与当众的公开选择一致，那就可以确定，在最初的实验里同伴的回答确实说服了被试人，使他相信自己原先的判断错了。反之，若被试人只是为了讨好团体成员才做出了违心的判断，那在现在这个实验里，当要求他们做判断时，依旧遵从别人答案的人会明显减少。这个论点已经用几个实验作了检验，结果是一致的：虽然不是在每个研究中都能保证被试人完全秘密（单独）地进行判断，但是，越是秘密，遵从的人就越少。无论被试人判断

线段的长度，[10]还是判断节拍器的咔嗒声的数目，[11]或者判断一件现代艺术品的美学价值[12]都是如此。因此，当被试人进行单独判断时，驱使个体遵从别人判断的那种压力对被试者的影响（如果有的话）看来是很小的。

增强和减弱从众的变因

在与阿希实验类似的情境下，众人的意见是否一致是决定被试人是否遵从众人意见的一个关键因素。在实验中，哪怕只有一个同伴的答案是正确的，被试人遵从众人错误答案的可能性就会显著降低。[13]实际上，即使只有一个不合作的人不同意众人的意见，团体的压力也会显著减弱。[14]这就是说，如果小组里一个成员给出了另一个错误答案（不同于众人的错误答案。例如，众人都选择 A 线，他却选了 C 线），那么这个不合作者的出现，就会使被试人的从众性急剧减少，被试人就很可能给出 B 线这一正确答案。持异议的伙伴强有力地支持被试人去摆脱众人的影响。但是，如果众人的意见一致，这众人的人数哪怕不多，也可以使一个人最大程度地从众。事实上，如果团体内部意见一致，当团体的人数只有 3 个人时和团体人数为 16 人时，被试人遵从众人意见的可能性几乎是一样的。

要减弱个体对团体压力的遵从，一个方法是让个体先说出自己的最初判断。假设你是棒球赛的裁判，第一垒有一个封杀，你当着五万名球迷的面，判跑垒者出局。赛后，另外三个裁判走过来对你说，他们都认为跑垒者安全进垒了。这时，你有多大可能去改变自己的原判呢？把这种情况和类似阿希实验的情境做一比较，在那种情境里，三个裁判先判跑垒者安全进垒，然后轮到你裁判。莫顿·多伊奇和哈罗塔·杰勒德在实验中进行了这种比较。[15]他们俩人使用阿希的方法发现，在不让被试人先说出自己

的判断的情况下（如阿希的实验），24.7% 被试者遵从了众人的错误判断。但在听到其他人的判断之前，让个体先说出自己的判断，而后听别人是如何判断的，然后再一次做出判断，这时只有 5.7% 的新判断是从众的。

影响个体遵从团体压力的另外两个重要因素是，受压力的个体是什么样的人，以及团体是由什么人组成的。缺乏自信的人比那些自我评估较高的人更有可能遵从团体的压力。而且，在一定的情境下，任务的特点能影响人的自信。对一个任务（如判断线的长度）以前取得过成功的人比对此任务没有准备的人更不易遵从别人。同样，如果一个人认为自己没有足够的能力来完成眼前的任务，其遵从的可能性就会增加。⑯

从众现象还存在重要的文化差异。民间智慧结晶的谚语清楚地说明了这一点。在美国，人们常说“吱吱叫的轮子得到油”；而日本人则说“冒尖的钉子遭锤打”。罗德·邦德和彼德·史密斯的观察证实了这一总体印象。最近他们用阿希方法在 17 个不同的国家做了 133 次实验，结果发现在集体主义的社会（如挪威、中国、日本）比在个人主义的社会（如美国和法国）人们更容易从众。⑰不同性别的从众性在各个国家略有不同，但基本一致，女性比男性更从众。⑱但必须注意到，如果研究者是男性，不同性别的从众差异最大。⑲

当然，这个问题还与施加压力的团体的构成有关。一个团体若具备以下几点，就更容易使个人去遵从它：（1）由专家组成；（2）对个人来说，团体成员是很重要的人物；（3）它的成员在某些方面与个人类似。这样，再回到萨姆的例子上来。我推测假如萨姆认为他的同学是政治方面和判断人事关系方面的专家，他就很可能遵从同学的压力。同样，如果他的同学是他的挚友，那他遵从他们的可能性就大；若他们与萨姆的关系不太密切，那他遵从他们的可能性就小。最后一点是，这三个人都是与萨姆一样的

大学生，他们对萨姆行为的影响比一组十岁儿童、一组建筑工人或一组葡萄牙生物化学家的影响要大。就可比较性而言，至少有一个例外：一些研究已指出，如果意见一致的众人是白人儿童，其他儿童（不论白人和黑人）更易遵从他们。[20]这表明，在儿童中的白人似乎比黑人有权威。[21]可见，我们的文化给予白人的权威足以让他们抵御相类似的其他人的影响。但随着黑人权利的增大，这种情况可能正在改变。

黑人儿童之所以更易遵从白人，部分原因可能是由于不安全感。再回到前面的例子上来，如果萨姆确实感到同学们喜欢并接受他，他就更有可能发表不同意见；如果他在和同学相处中感到有些不安全，他发表不同意见的可能性就小。詹姆斯·迪特斯和哈罗德·凯利的实验有力地支持了这一观点。[22]在其实验中邀请大学生参加一个很有吸引力和很有声望的小组，并告诉他们在这个小组里的安全程度如何，具体地说就是告诉每个成员：任何时候都可以为了小组的利益而开除任何一个成员。然后，让该小组讨论少年犯罪问题，讨论被周期性中断，这时要求每个人给其他成员在小组里的地位评出等级。讨论结束后，告诉每个成员别人是怎样评定他的。实际上，告诉他们的是事先安排好的假评定，而不是真实的。这就使一些成员相信自己在小组里很受欢迎，使另一些人相信自己不是很受欢迎。通过小组成员在完成一个简单的知觉实验时所表现出来的对团体压力的承受能力，以及重新讨论少年犯罪问题时所发表的意见，测量他们的从众性。结果表明：那些认为自己在小组里不是特别受欢迎的人，比那些认为自己很受欢迎的人，更可能遵从小组的准则和常规。换言之，认为自己在小组里很受欢迎的人容易违背小组常规。

当影响来自个体而不是群体时，导致从众的因素呈现出相似性。因此，当某个个体与我们有相同之处，或者非常重要，或是在某一情景中具有权威时，我们更容易遵从该个体的意见。例

如，有研究表明，[23]即使在很小的事情上，人们更倾向于穿制服的人，胜过穿普通衣服的人。在一项研究中，一名骑摩托车者（实为实验者假扮）因停车超时向过路行人索要零钱。当实验者身着制服时，行人更易遵从他的要求，身着普通服装、职业装或商人打扮时则不然。因此，权威的外表——在此实验中是以制服为象征的——能赋予一项要求以法制力，从而产生高顺从率。

奖励、惩罚与信息

我在前面已经说过，有两种可能性可以解释从众的原因：(1)别人的行为使他认识到自己最初的判断是错误的；(2)他可能希望在团体中免受惩罚（如，不被别人排挤和嘲笑），或者希望得到奖赏（如，得到别人的喜爱或被别人接受）。在阿希及其他类似的实验中，似乎个体行为的主要目的在于获得奖赏或避免受罚。这可从下面的事实里推论出来：当允许被试人单独回答时，从众的人就大大减少。

然而，在许多情境中，我们之所以遵从别人，是因为别人的行为是我们正确行动的惟一指导。简言之，我们经常依赖于他人作为决定现实的一种方法。本章开头所引述的瑟伯的那段描写就是这种从众行为的例子。在利昂·费斯廷格看来，[24]当物理现实变得越来越模糊时，人们就越来越多地依赖“社会现实”，即更可能遵从别人的行为。这不是由于他们害怕团体的惩罚，而是因为团体的行为给他们提供了应该怎样做的宝贵信息（information）。举个例子说吧，假设在一所你很不熟悉的教学楼里，你想去洗手间，而在“洗手间”牌子下面有两个门，但不知哪个好事者把两个门上的指示牌都摘掉了，所以你无从得知哪边是男厕，哪边是女厕。这可真让人为难啊？因为怕走错厕所，让他人和自己都尴尬，你很不自在地、沮丧地站在那里，来回踱步。正在这时，从

左边的门里走出来一位体面的绅士。这下你可松了口气，可以大胆前进了，因为你很有把握地确定左边那间是男厕，右边那间是女厕。你为什么能如此确信呢？正如我们所看到的那样，研究证明，一个人越觉得另一个人像专家、有特长，他跟随他、遵从此人行为的可能性就越大。这样一个外表高贵的绅士与一个外表肮脏、目带凶光的人相比，遵从前者的人肯定比遵从后者的人要多。

的确，对不遵守交通规则的行人进行的研究表明，人们通常更容易遵从外表看来社会地位高的人的行为，而不容易遵从那些外表不那么可敬或者举止不那么文雅的人的行为。通过几个实验，研究者发现，有遵守交通规则的人在场比没有遵守交通规则的人在场，更容易使其他行人控制住不遵守交通规则的冲动。而且，穿着考究、整洁的行为引导者比衣冠不整、穿着破衣烂衫的行为引导者产生的从众效应更强烈。[25]

浪费自来水与乱扔东西

让我们再进一步。规章制度经常要求我们遵守某些行为规范，却没有制定明确的要求。例如，在大学运动场的更衣室中，浴室的墙上挂了一块牌子，写着“为节约用水，当你往身上打肥皂时请关上水龙头。”因为这个行为会给人带来小小的不便，所以系统观察发现，只有6%的学生遵守了这一要求，对此我毫不吃惊。后来，迈克尔·奥利里和我做了一个简单的实验，旨在促使更多人节约用水、节约能源。[26]我们推论，如果人们认为其他学生认真对待这项要求的话，就会更愿意在打肥皂时关上水龙头。因而，我们招募了几个男学生来帮助我们完成这个实验，办法是：仅仅让他们扮成遵守这一规定的样子以达到我们期望的目的。但我们不希望看到人们因为惧怕受到反对或惩罚而遵从他人的行为，因此，我们用下述方式设计了这个实验：我们的模特走

进空无一人的浴室（该浴室中有 8 个等距安装的喷淋头），走到最尽头的喷淋头，背对着入口，打开水龙头。他一听到有人走进，就关掉水龙头，往身上擦肥皂，然后打开喷头，快速冲洗干净，然后离开浴室，对进来的学生看都没有看一眼。他离开后，另一个学生（我们招募的观察者）走进浴室，秘密地观察“被试人”在打肥皂时是否会关上水龙头。结果发现，有 49% 的学生都会遵从第一个学生的行为，在打肥皂时将水龙头关上。另外，在两位学生同时带头在打肥皂时关上水龙头的情况下，遵守规定的学生人数增加到 67%。因此，在不确定的情况下，仅仅通过提供他人在特定环境下的一般行为方式这类建设性信息，别人就可以促使我们采取从众行为。

让我们再来看一看社会榜样对随地乱扔东西的影响。乱扔东西对大多数人来说，算不上什么大事儿，这正就是问题的部分原因。大多数人认为，随地扔点儿垃圾算不上什么。但把每一点垃圾堆积起来，就会污染我们的环境，浪费纳税人的大量金钱。在加利福尼亚州，清扫路边垃圾的费用每年已经超过 1 亿美元。假如你朝停在图书馆停车场的车走去，看见有人把一份讨厌的广告传单塞在风档刮水器下。你一把扯下传单，想都不想，刷刷几下撕个粉碎。这里的关键问题是：你会把它扔到地上，还是会先把它揣在口袋里，以后再扔到垃圾箱里？答案是：在很大程度上，你的行为取决于别人的行为。在一个有趣的实验里，理查德·席阿迪尼及其同事[27]把传单塞在一些汽车的风档刮水器下，然后等着观察车主发现它们时会怎么做。对于有些人来说，当他们离开图书馆，实验者的助手会走过他们，弯下身，从地上捡起一个被人扔掉的快餐袋，然后把它投到垃圾箱中。在控制条件下，地上没有快餐袋，实验者的助手只是走过被试人身边。当被试人走到他们的汽车旁边，看到传单时，有 37% 的人把它扔到地上。而在有“榜样”的情况下，只有 7% 的人把它扔到地上

在一个类似实验中，席阿迪尼及其同事[28]利用了信息影响力中更微妙的技巧。他们没有使用“榜样”，却改变了停车场的情况。具体说来，当实验者先在停车场上乱扔传单，大多数司机都会依此照办，也许他们在想，“如果没人在乎停车场的清洁，为什么我要在乎呢？”有意思的是，与撒满传单的停车场相比，如果停车场的地上只有一份传单，人们就不太会乱扔垃圾。这里的原因是：只看见一份传单提醒了我们，大多数人都在遵守不乱扔垃圾的社会规范。如果停车场上没有垃圾，大多数人可能根本不会想到这个社会规范，因此更容易乱扔垃圾。

在浴室和停车场的实验中，从众是由信息所致，而非惧怕所致。但区分这两种从众情况并非易事。行为通常是完全相同的，但区分这两种过程的关键因素是惩罚因素是否存在。在神话中的弗里唐尼亚国里，客人饭后打嗝以示主人自己吃得很满意是很有礼貌的行为。假设你不晓得这个规矩，在美国国务院外交官的陪同下拜访弗里唐尼亚国的一位显贵。这些外交官如果在饭后打嗝，你也很可能打嗝，因为他们给你提供了有价值的信息。相反，如果你还是在这个人家里，而陪同你的是弗里唐尼亚国奥林匹克重量级摔跤队的一帮举止粗鲁、肌肉发达的大力士，如果他们在饭后打嗝，我猜想你大概就不会遵从他们的行为。也就是说，你可能认为打嗝是不礼貌的。但这时，如果因为你不打嗝，他们就气愤地瞪着你，你可能会打起嗝来，这不是由于他们给你提供了信息，而是因为你害怕他们对你的不随俗进行报复或排挤。我认为，为了获得如何恰当行动的信息而去观察别人并遵从别人，比只为获得奖赏或免受惩罚而去遵从别人，其结果会更有力。我同意这样的观点：如果一个人发现自己处于模棱两可的情境中，此时他必须把别人的行为当作自己的榜样，那么以后在类似情境中，可能不用别人暗示他就会重复自己所学会的行为，除非他后来知道自己的这种行为并不恰当或并不正确。因而，让我

们再回到上面的例子中来。假设弗里唐尼亚的那位显贵再次邀请你去吃饭，这次你是惟一受邀的客人，这就产生问题了：饭后你打嗝还是不打嗝？经过片刻思考就会得出十分明确的答案：如果你第一次在这家吃饭时，知道饭后打嗝是很恰当的行为，所以你打嗝了（就像你在外交官陪同下在他家吃饭一样），那么这次你单独在此吃饭，就可能在饭后打嗝。但是，如果你第一次吃饭后出于害怕受排挤和受惩罚而打了嗝，（就像在一帮大力士的陪同下一样），这次作为惟一的客人，你肯定不会打嗝。再回头看看萨姆和电视上的竞选人，现在你就会很好地理解，要预言萨姆究竟投哪个人的票是很困难的。如果他只是为了让同学们接受自己、免受惩罚而遵从了同学的意见，那很可能在单独投票时，他就不按照同学们的意见，而是投票选举自己喜爱的那个竞选人。反之，如果萨姆把同学当作信息源，他肯定会遵从同学的意见，选同学们所要选的竞选人。

社会影响与情绪

重复一遍，当客观现实很模糊时，别人就成了主要的信息源。斯坦利·沙赫特与杰罗姆·辛格进行的一些研究，很好地说明了这一现象的普遍性。他们证明：甚至在评价像自己的情绪这种纯属个人的特征时，人们也常常遵从别人。[29]在叙述这个研究之前，必须先说明这里所说的情绪是什么意思。按照威廉·詹姆斯的观点，[30]情绪既有“感觉”成分、又有“认识”成分。这种对情绪的二分法与自动唱片点唱机（放入硬币就可以放唱片）播放一首乐曲的过程相同。首先要投入硬币启动唱机，然后按动电钮选择你要听的乐曲。同样，一种情绪也需要先从生理上激发，而后才能认识它是哪种情绪。具体来说，如果我们正在森林里行走，突然碰上一头饥饿、凶猛的熊，就会经历生理上的变化，这个变化可以引起生理上的激动，这是交感神经的反应。它与我们

遇到让人气愤的人所产生的反应一样。只有当人们认识到面前是令人害怕的刺激时（如一只凶恶的熊）才能把这种反应解释为恐惧（而不是愤怒或高兴）。如果面前没有适当的刺激，也体验到生理上的激动又会怎样呢？会感到害怕吗？例如，如果有人偷偷地往饮料里加了一种能引起同样生理反应的化学药品，我们喝了后会感到害怕吗？威廉·詹姆斯解释说，只要周围没有适宜的刺激，我们就不会感到害怕。

现在我们可以描述沙赫特和辛格的研究了。实验中给一些被试人注射肾上腺素——一种人工合成的肾上腺素，可以引起生理上的激动；给另一些被试人注射一种无害的安慰剂。然后告诉所有被试人说，给他们注射的是一种叫萨普罗克辛的维生素补充剂。告诉一部分注射了肾上腺素的被试人，药物会产生副作用，如心跳加快，双手发抖。这些确实是肾上腺素的一部分药物反应。因此，当这些被试人体验到肾上腺素所产生的症状时，他们可以找到合理的解释。确实，当这些反应出现时，这些被试人会对自己说，“心跳加快，双手发抖是药物注射造成的，而不是由于其他什么原因。”但其他被试人没有被预先警告过这些症状。因此，当他们的心跳加快，双手发抖时，他们将会如何解释这些现象呢？答案是：他们会用周围其他人的解释来看待这种症状。具体说来，把实验者的一个助手介绍给被试人，并告诉被试人他也被注射了“萨普罗克辛”这种维生素补充剂。在一种情境中，指定助手做出兴高采烈的样子；在另一种情境中，指定助手表现出很愤怒的样子。假如你是被试人，想象一下你的处境：在一间屋子里只有你和一位注射了同样药物的人（助手），他精力旺盛，跳来跳去，高兴地把纸团成小球往纸篓里投着玩。他的欣快是显而易见的。渐渐地，你所注射的肾上腺素开始起作用了，你开始感到心跳和手颤等等反应。这时你的情绪会怎样呢？许多被试人在这种情况下都报告说，自己感到很愉快——而且愉快地行动。

相反，假如你单独和一个助手在一间屋子里，这位助手按照事先的安排，做出愤怒的样子，不停地抱怨你们正在填写的调查表，最后在烦躁之极的情况下撕毁了调查表，并把它使劲地扔到纸篓里。与此同时，肾上腺素对你的作用越来越明显，你感到心跳加快，手开始发抖。那么，你会体验到什么情绪呢？大多数被试人这时都感到愤怒，并且以愤怒的方式去行动。

必须注意，如果给被试人注射安慰剂（一种不产生任何副作用的溶剂），或者预先告诉被试人注射药物后会产生什么症状，他们则相对地不受助手古怪行为的影响。这个实验的结论是：当物理现实很明确而且可以解释时，他人行为对被试者的情绪影响不大。然而，当他们感受到一种强烈的生理反应而又不知道其原因时，他们的情绪可能是愤怒，也可能是愉快，这取决于那些假装注射了同一药物的助手的行为。

社会影响：生与死

我们已经知道，他人的影响，无论是有意的还是无意的，都会对我们产生重大的影响。除非我们认识到它的工作原理，否则他们会对社会造成意想不到的严重后果。由克雷格·黑尼所做的关于《死刑案件陪审团成员资格审查过程》调查向我们提供了一个有趣而具有启发性的例子。[31]基本上来看，死刑案件陪审团成员资格审查程序是指，在允许死刑的州选择谋杀案的陪审团时，反对死刑的待选陪审员被系统地排除出陪审团的过程。这一过程是当着所有最终被选进陪审团的成员的面进行的。作为律师兼社会心理学家的黑尼推论，当同意死刑的陪审员看到别人因反对死刑而被取消资格时，就会得到微妙的暗示：法律不赞成反对死刑的人。这一结论可能增加他们对罪犯施加死刑的倾向性。为了证实这一想法，黑尼进行了一个实验，对成年人进行随机采样，并让他们观看一个在法学院模拟法庭辩论会上录制的对陪审员的挑

选过程——所有人员均穿戴法庭制服，情景逼真，令人信服。在录像中，经验丰富的预审法官担任公诉人、辩方律师和法官。在一种情况下，程序中包括对陪审员资格审查片断；在另一种情况下（控制情况下），减省了这一片断。与控制情况下的被试人相比，观看了资格审查片断的被试人更确信被告有罪，认为他更有可能被判死刑。他们还认为法官也认定被告有罪，如果被告被证明有罪，他们也更有可能对他施以死刑。因此，影响我们观点与行为的因素可能是非常微妙的，也可能关系到生与死的重大问题。

对社会影响的反应

至此，我们已或多或少用通俗的语言描述了两种类型的从众现象。二者的基本区别在于：(1) 从众行为的动机不同，一种是想得到奖励，免受惩罚。另一种是想获得如何恰当行动的信息；(2) 从众行为的相对持久性不同。让我们跨越这种简单的划分，来看一看更复杂、更有用的一种分类。这种分类不仅适用于从众现象，而且适用于所有的社会影响。现在，我不再使用从众这一简单的术语，而是把人们对社会影响的反应分为三类：依从、认同和内化。[29]

依 从

依从（compliance）恰当地描述了一种人类的行为，这种行为的动机是为了获得奖赏或免受惩罚。其特点是，行为持续的时间与奖励或惩罚存在的时间相等。人们可以把一只老鼠饿几天，然后把食物放在迷宫的尽头以此有效地诱使老鼠跑迷宫。残忍的独裁者可能用皮肉之苦来恫吓或用食物与钱财来引诱一部分人发出效忠的誓言。大多数研究者认为，因为所有生物体对具体的奖

惩都会产生反应，所以人类行为与动物行为在依从水平上的差异很小。从迷宫尽头的食物箱里取走食物，老鼠就不再跑了；同样，取消食物的奖励或惩治的威胁，公民就不再效忠于独裁者。

认同

认同（identification）是对社会影响的一种反应，做出这种反应是由于个体希望自己成为与施加影响者一样的人。和依从一样，个体在认同时采取特定的行为方式，并不是因为这种行为能给个体带来内在的满意，而是因为个体满意地确定了自己与所认同的个人或团体的关系。认同与依从的区别在于：个体能逐渐相信自己所采取的观点和准则，虽然他对这些观点和准则的信仰还不够坚定。因此，如果一个人发现某个团体或个人在某一方面对自己很有吸引力或感染力，他就会由于喜欢该团体或该人而容易接受其影响，并采取与之类似的准则和态度。他们的行为不是为了获得奖赏或免受惩罚（如依从那样），而只是为了和那个人或那个团体一样。我将之称为“完美的老查理大叔”现象。假设你有一个大叔名叫查理，他热情待人、富有活力、令人激动。你从孩提时代起就非常喜爱他，想成为他那样的人。查理大叔是一家公司的总经理，他有许多坚定的见解，包括对社会福利立法的深恶痛绝。他认为一个人只要努力工作就可以得到一份不错的薪水，政府对他们的救济只会扼杀他们工作的欲望。你在儿时就曾多次听到查理大叔在不同场合下陈述这一观点并逐渐成为你的信念机制的一部分。然而，你这样做并没有经过深思熟虑，也不是因为它与你的看法恰好一致，更不是因为接受了这种观点能得到查理大叔的奖励，否则就会受到惩罚。相反，这样做是因为你喜爱查理大叔，这种喜爱之情使你产生一种倾向，即想把查理大叔的一切都吸收到你自己的生命中去。

内化

将准则和信念内化（internalization）是对社会影响最持久、最根深蒂固的反应。把某种信念内化的动机源于使自己正确而不犯错误的愿望。因而，对这种信念的奖赏是内在的。如果我们觉得施加影响的那个人是可信赖的，而且具有良好的判断力，那我们就会接受他（或她）所提倡的信念，并把这些信念纳入自己的价值体系中。一旦它成了我们自己体系的一部分，它就可以独立于发源者而成为自己的准则，并将变得非常难以改变。

现在讨论一下这三种（对社会影响的）反应的区别，看看它们各自的突出特征。依从是最不持久的反应，对个体的影响也最小，因为这时人们仅仅为了获得奖励、免受惩罚才按照别人的要求去做。依从者清楚环境对自己的压力，当环境不再有压力时，就可轻而易举地改变自己的行为。面对枪口的威逼，可能让我说什么都行；但假如死亡的威胁不再存在，我可能会马上忘掉那些话及其含义。一个孩子只是为了从母亲那儿获得曲奇饼才对弟弟友善和慷慨大度，将来他也未必是一个慷慨大度的人，因为他不懂得慷慨大度本身是好事，只知道这是得到糖果的好方法。当曲奇饼发光后，慷慨行为就会完全停止，除非另有奖励（或惩罚）再激发这种行为。奖励和惩罚是使人们学会并进行某些活动的一种重要手段，但它作为社会影响技能，其作用却十分有限，因为必须持续提供奖励和惩罚才能生效——除非另外有原因来维持这一行为。这最后一点等一会儿还要讨论。

认同这种对社会影响的反应并不需要持续的奖励和惩罚，个体所认同的那个人完全不需要在场，需要的只是个体想成为那种人的愿望。例如：查理大叔到另一城市去了，你有好几个月（甚至几年）没有看见他了，但是只要（1）他仍然是你十分敬重的人；（2）他仍坚持原来的观点；（3）这些观点没有面临与之相反

的、更令人信服的观点的挑战，你还会坚信他的那些观点。但是，由于同样的原因，若查理大叔的观点改变了，或是你对他的喜爱逐渐消退了，这些观点可能会改变。若某个持相反观点的人或团体对你而言比查理大叔更重要，你的观点也会变化。例如：你上了大学，接触到一个新团体，那儿有更富魅力的朋友，与查理大叔相反，他们积极赞成社会福利制度。若你像崇拜查理大叔一样崇拜他们（或超过对查理大叔的崇拜），为了使自己成为更像他们那样的人，你可能改变原有的观点。这样，一个更重要的认同便代替了原来的认同。

想使自己正确的愿望可以降低或抵消由认同得来的社会影响的效果。假如你通过认同接受了某种观点，这时一位专家或更可信赖的人给了你一种与之相反的论据，你很可能改变原来的观点。内化才是对社会影响的最持久的反应，这是因为一个人想使自己正确的动机是强大的自我支持力，它既不像依从那样有赖于以奖励或惩罚形式出现的持续的督促，也不像认同那样取决于对别人或团体的持续不断的敬重。

了解下面一点是很重要的：任何一个具体行为要么起因于依从，要么起因于认同或内化。例如：遵守有关限速驾车的法规是一种简单的行为。政府雇用公路巡警来执法。我们知道，若预先警告人们某一段公路上要被公路巡警密切检查，人们的车速就不会超过规定时速，这就是依从。显然，人们是为了免受罚款才遵守这一法规的。假如撤掉巡警，一旦发现没有巡警了，很多人就会提高车速。但有些人可能会继续按规定的速度行驶，可能是因为其父（或查理大叔）总是遵守这一法规或总是强调遵守交通规则的重要性，当然，这就是认同。最后，还有一些人遵守这一规定是因为他们认为限速是正确的，有助于防止交通事故，也相信中速行驶是理智的、有道德的行为，这就是内化。由于内化，人们的行为更加灵活。例如：在某些条件下——上午六点，天气晴

朗，能见度高，方圆数里无其他车辆，有人就可能超速行驶；但在同样情况下，依从者可能由于害怕雷达侦察而不敢超速行车；认同者可能因其榜样极刻板，他也就很刻板而不超速行驶，这两种人对环境的重要变化都不大敏感。

让我们看看依从、认同与内化中包含的主要因素。依从的重要成分是权力——对依从行为给予奖励，对不依从行为给予惩罚的权力。父母有表扬、喜爱、提供食品、打骂、扣留零用钱等等权力；教师有给学生额上贴金星以资鼓励或给学生不及格分数令其退学的权力；雇主有表彰、提升、羞辱或解雇雇员的权力；美国政府有增加或削减对附属国的经济援助的权力。因此，美国政府能以此影响一些拉美小国举行或多或少称得上民主的选举。奖惩是产生这种依从行为的有效方法。但人们可能会问，是否只有依从才最可取？例如，劝导某个国家进行民主选举要比劝导该国的统治者进行民主的思考和统治容易得多。

认同的关键成分是吸引——被认同者对认同者的吸引。由于个体力求与其榜样一致，因而他或她总想持与榜样相同的观点。假如你崇拜的人对某问题有独到的见解，你就倾向于采纳他的观点，除非你有强烈的感情或可靠的证据来反驳他。偶尔也能看到另一种有趣的情况：假如你讨厌的个人或团体发表了某种见解，你就倾向于排斥这种观点或者采取相反的观点。例如，你所不喜欢的某个团体（譬如美国纳粹党）出来反对实行最低工资制度，即使你不太了解这个问题，在其他条件相同的情况下，你倾向于赞成实行最低工资制度。

内化的重要组成部分是可信程度——提供信息者的可信程度。假如你读的文章是由一位可信度很高的人写的，他既是专家又值得信赖，你就倾向于接受他的影响，因为你有希望自己正确的愿望。回忆前面所举的在弗里唐尼亚要人家里赴宴的外交官的例子，由于你信赖他们，认为他们是专家，所以在你看来他们的

行为（饭后打嗝）是正确的。因此，我猜测，这种行为（在一个弗里唐尼亚要人家里饭后打嗝）将被内化；以后在同样场合下，你也将这样做，因为你相信这样做是正确的。

回忆一下所罗门一阿希的从众实验。在实验中，社会压力致使许多被试人遵从了某个团体的错误判断。再回忆一下，当允许被试人单独判断时，从众的发生率显著降低。很明显，这里没有涉及内化或认同。许多被试人为免受排挤和嘲笑，依从了团体的一致意见。如果这里涉及了认同或内化的话，在被试人单独判断时也应该有许多人产生从众行为。

依从、认同与内化的三分法极其有用。但是应该讲清楚，像许多划分世界的方法一样，这种分类法并不完善，在某些方面它们是交叉的。具体说来，尽管依从和认同总的看来比内化要短暂，但在许多情况下，它们的持久性是可以增加的。例如，一个人如果肯定自己要继续和那个最初依从的团体或个人进行交往，其依从的持久性就会增加。因此，在查尔斯·基斯勒及其同事所做的实验中，[33]当被试人相信自己将要继续和一个不吸引人的讨论小组交往时，他不仅会公开地依从，而且还把他的依从内化了。也就是说，他不仅改变了公开的行为，而且改变了私下的看法。这种情况我们将在第五章里详细论述。

如果在依从时，个体发现自己的依从行为及其后果令人满意，值得把它继续下去，那么，即使最初引起依从行为的原因（奖惩）已不存在，依从行为仍会持续下去，人们把这种现象称为第二获得（secondary gain）。在行为矫正疗法中，人们试图通过系统的惩罚或奖励、或者既奖励又惩罚来消除那些不良的行为或适应不良行为。例如，这种技术已被用于帮助人们戒烟的各种手段当中。[34]当一个人开始通常的吸烟程序时（点烟，抽烟，将烟吸入肺中等等），向他们施以一系列痛苦的电击。经过几次实验，个体就会拒绝抽烟。不过，这种方法很容易失败，因为人们很容

易注意到实验情景与外部世界的区别：他们意识到在实验情景外吸烟不会受到电击。因而，以后当他开始点烟时，虽然可能心有余悸，但因为显然不会受到电击，慢慢他的焦虑就消退了。因此，许多人在经过这种形式的短暂戒烟后，最终在缺乏电击的环境中再度吸烟。那为什么有些人在经过行为治疗后会停止吸烟呢？这里关键在于：一旦个体被强迫产生依从行为，几天没有吸烟，在这期间有可能产生新的发现。例如：一个人以前认为，自己多少年来每日清晨醒来时的猛烈干咳和口干舌燥，大概是不可避免的了。但戒烟几天以后，喉头清爽、口不发干、非常舒服。这一发现使他从此永不抽烟了。由此看来，虽然依从本身通常不产生持久的行为，但它可以为导致持久效应扫清道路。

服从是依从的一种形式

我们已经指出，依从行为总的说来是短暂的。这并非意味依从不重要，不持久的行为也可能是极重要的。斯坦利·米尔格拉姆在其服从实验中鲜明地验证了这一事实。[35]设想被试者自愿参加一项题为“学习和记忆研究”的实验，但这只是名义上的研究目的，而真正目的是研究“人们对权威的服从程度”。当自愿者来到实验室参加实验时，研究者让他与另一个参加者结成一对。一个穿着白大褂的有点严厉的实验者向他们俩人解释说，实验目的是要检验惩罚对学习的影响。实验要求其中一人扮做学习者，他要记忆一些成对的词汇；另一个人扮做教师，他要检查学习者的记忆效果。自愿者与其同伴抽签决定各自的角色，结果真正的被试人抽签担任教师的角色。他被领到一个“电击器”前，“电击器”的仪器控制板上一字排开共有 30 个开关，电压最低的开关为 15 伏（下面标有“轻微电击”的记号），然后依开关的顺序电压逐渐升高到中度电击，一直升高到电压为 450 伏（标有“×

××”记号）的最高电击。每当“学习者”回答错误时，教师就要按照实验者的命令按下开关、发出电击，而且电击强度一次比一次大。正式实验开始前，教师跟着实验者到隔壁房间去，在那里学习者被绑到电椅上，并接上连接电击器的导线。这时学习者向实验者声明他有轻微心脏病，实验者向他保证：“电击有时可能很痛，但绝不会引起机体的组织损伤。”

学习者实际上知道自己用不着担心，因为他是实验者的合作者。抽签所定的角色是事先安排好的，以确保他抽到学习者的签，而真正的被试人只能抽到教师的签。学习者还知道实际上并没有真的通电，而真正的被试人（教师）却十分相信，他的同伴在隔壁房间里真的被通上由他操纵的“电击器”的导线。他曾试着发过一次电击（电压为45伏），并且听到学习者有反应，似乎真被电击打痛了，所以他相信受电击是很痛苦的。然而他并不知道他所听到的声音是录音机放出来的或者是学习者按事先的安排假装出来的。

实验开始了。学习者答对了几次，但也答错几次。每答错一次，被试人就依次按下一个开关，电击强度也依次增大。第五次电击的电压为75伏，这时学习者开始哼哼，发出呻吟。在电压为150伏时，他请求退出实验，180伏时，他喊着“再也不能忍受了”。当电击强度接近标有“危险！超强电击”记号的时候，被试人听到学习者敲墙、哀求出去。这当然不是正确的回答，所以实验者指示教师继续增加电压、按下一个开关，发出一次更强的电击。

这些实验的被试人是一些随机取样的商人、专业人员、白领工人、蓝领工人。这些人中有多大比例的人会继续发出电击直至实验结束？如果你处于这种情况，你会继续多长时间？每年我都在我的社会心理学班里提出这些问题。班上240名学生中约有99%的人表示：在学习者开始敲墙时，他们就不会再发出电击

了。我学生的回答与米尔格拉姆对一所重点医学院的 40 位精神病医生的调查结果是一致的。这些医生预计，大多数被试人在电压为 150伏，即学习者第一次请求退出实验时，就会停止电击。这些医生还预计说，仅有 4% 的被试人在学习者拒绝回答（电压为 300 伏）时，仍然继续发出电击，仅有 1% 的被试人会一直发出电击到最高电压。

当被试人实际处于这种情境时，是如何反应的呢？米尔格拉姆发现：在上述那个典型研究里，尽管被试人中有些人需要实验者的一定督促，但大部分被试人——65% 以上能继续发出电击直到最大电压。这些服从的被试人继续发出电击，并不是因为他们是虐待狂。确实如此，米尔格拉姆及艾伦·埃尔姆斯比较了被试人在标准人格测试中的分数情况，发现在完全服从的个体与成功地抵制了服从压力的个体之间没有任何差异。[36]服从的被试人也并非对学习者所处的困境无动于衷。一些被试人提出抗议；还有许多被试人有出汗、发抖、口吃以及其他紧张现象；偶尔，有的被试人会神经质地发出阵阵笑声。但最终他们还是服从了。

这种行为不仅限于生活在康涅狄格州的美国人。当米尔格拉姆的程序在其他地区进行实验时，也发现了大量的服从现象。例如，在其他地区的重复实验显示，[37]澳大利亚、约旦、西班牙、德国和荷兰的被试人的反应与米尔格拉姆实验中的被试人的反应大同小异。同样，女性的服从程度至少与男性的服从程度一致。[38]

意义

愿意服从权威而给别人带来痛苦的人多得出乎意料。在实验室以外的世界里有与该研究极其相似的事情。我们在读这些报告时很难不去注意米尔格拉姆的被试人的行为与阿道夫·艾克曼的盲目服从行为之间存在着某种共性。阿道夫·艾克曼把屠杀成千

上万的无辜平民的罪责归因于他是个只知道服从纳粹上司命令的好官。

同样，在我们自己的近代史上，陆军中尉威廉·卡利被控犯有杀人罪，因为他蓄意地、无故地在越南美莱地区屠杀妇女和儿童。他坦率地对上述罪行供认不讳，但辩解说，他认为这是在服从上司的命令，是情有可原的。有趣的是，在米尔格拉姆的实验中有一个自始至终服从实验者的被试人，事后在回答提问时说：“我本来停止发出电击了，但他（指实验者）命令我继续下去。”

上述这种对比容易引起争议，所以我们应当谨慎从事，以免对米尔格拉姆的实验做过分的解释。在他的实验中有 65% 的被试人依从了实验者的命令。根据这一事实，一些评论者曾提出：如果人们遇到阿道夫·艾克曼和卡利中尉所处的情况，多数人都会像他们那样去行动。这可能是真实的，但必须指出，在米尔格拉姆的实验中，那些倾向于最大程度服从的被试人所遇到的情境里有一些重要因素：第一，被试人是自愿参加实验的，并且他以为学习者也是自愿参加实验的，因而他认为自己有责任避免实验的中断。第二，被试人是单独面对实验者的要求。有一项略有变化的研究表明，当被试人与两个违抗实验者的教师一起参加实验时，完全服从的被试人降低到 10%。[39] 第三，在米尔格拉姆的多数研究中，发出命令的权威人物是耶鲁大学著名实验室的一位科学家。他的话让人们相信该实验要研究一个重要的科学问题。在我们的社会里，人们习惯于认为，科学家是责任心强、仁慈和高尚的人。如果他又是耶鲁这样著名的高级研究院的成员，人们更是这样认为。被试人很有理由认为，没有一位科学家会在实验里发出使人受伤害或死亡的命令。但在卡利和艾克曼的例子中，显然没有这些理由。

米尔格拉姆进一步的研究支持了这一设想。他在另一个研究中，[40] 把被试人对耶鲁大学的科学家的命令和对另一位专家的命

令的服从率进行比较，这位专家在康涅狄格州布里奇波特市市中心商业区的一幢破败的商业楼的办公室里工作。在这项研究里，耶鲁大学科学家得到的服从率为 65% ；布里奇波特市的专家所得的服从率仅为 48% 。这样看来，没有耶鲁大学的名望，好像确实使服从率稍有减少。

当然，48%仍是一个很高的比例。如果进行实验的不是一位专家或其他什么公认的权威人士，服从者是否会更少呢？米尔格拉姆在该实验的另一个版本中提出了这个问题。在实验的最后时刻，米尔格拉姆将一位非权威的“替代者”替代了身为科学家的实验者。过程是这样的：像往常一样，实验者向被试人介绍实验目的及实验程序，当他还未来得及告诉他们如何发出不同的电击时，一个事先安排好的电话把他叫走。另一个人（实际上是实验者的助理）接替了他的角色。接替者假装向教师强调，每当学习者答错时就要增加电击程度。他还像作为科学家的实验者在以前的实验中所做的那样，督促教师继续施行电击。在这种情况下，完全服从的被试人的比例陡降到 20% 。这说明，对于大多数人来说，只有公认的权威才能支配人们高度服从，任何接替权威角色的人士都无法做到这点。

权威人物不在场是降低服从程度的另一个因素。米尔格拉姆发现，当实验者在另一房间用电话向被试人发出命令时，完全服从的被试人的比率降至 25%以下。还有一些继续进行实验的被试人使用了欺骗手法；具体来说，他们所发出的电击强度低于实验者的要求，而且后来从不告诉实验者说自己偏离了正常的实验程序。我认为，最后这些资料反映了某些被试人的一种感人的想法：既要力求对公认权威的要求负责，又要力求减轻别人的痛苦。这使人想起邓巴的行为。他是约瑟夫·赫勒的小说《第 22 条军规》中的主角，二战期间受命轰炸意大利的几个村落。因为既不愿公开反抗上司的命令又不愿伤及无辜，他选择将炸弹投到村

边的开阔地上。

邓巴在远离村民的高空中，在不为人知的情况下，还能够深切体会轰炸可能对村民造成的伤害，这一点特别让人感动。的确，米尔格拉姆在实验中发现，被试人离学习者越远，他们越愿意服从权威的命令。当被试人看到学习者时，只有 40% 的人继续发出令人痛苦的电击。而当被试人只是听到学习者痛苦的呼叫时，继续发出电击的服从者为 62%。同样，当实验者要求被试人强迫性地把学习者的胳膊放在电击板下面，而不是使用距离更远的电击器时，服从率下降到 30% 。因此，亲眼看到他人受到伤害加大了继续向人施加痛苦的难度。相反，现代战争中使用的武器剔除了与可能的受害者近距离接触的可能性，因而使那些挥动死亡大棒的人更容易无视无辜者的痛苦。

最近在荷兰进行的一系列实验中，威姆·米厄斯和奎汀顿·拉依梅克斯使用略微不同的方法对服从与距离的关系问题进行了研究。[41]在成功复制米尔格拉姆最初实验的基础上，他们还尝试了新的方法。在新的实验程序中，要求被试人服从实验者的命令，对应聘者在一项决定他求职成功与否的测试中的表现，发出一系列由弱到强的负面评价。这样一来，被试人就确信自己的行为伤害了这位应聘者。但是，他们被告知，这种伤害要晚些时候才能显现出来，而到那时他们不会亲眼看见他们的服从给应聘者带来的影响。正如人们预料的那样，在这种情况下的服从率远远高于从米尔格拉姆的复制实验得出的数据，大约有 90%的被试人继续服从实验者的命令，直到实验结束。

米尔格拉姆实验中的反抗者

如你所知，在米尔格拉姆的实验中，有一些被试人不顾实验者的反复督促，选择了公开反对实验者的行动，拒绝继续进行实验。同样，人类历史也充满了这类令人鼓舞的事例。挪威、丹麦

和其他几个欧洲国家建立的“自由博物馆”，就是为了歌颂抵抗纳粹占领、帮助犹太人逃脱纳粹种族屠杀的少数人的英雄事迹。尽管这些勇气可嘉的人道主义行为让人鼓舞，但不能让它蒙蔽我们的眼睛而看不到人类服从权威的倾向性是普遍存在的。我们有许多人参观过这些博物馆并对这些英雄人物十分景仰，而且坚信自己也会表现出这样的勇气。我们幻想自己的人格在面对服从的压力时坚不可摧。当要求被试者预计自己在米尔格拉姆实验中的行为时，百分之百的人都根据自己的准则和自我概念回答说，在中等强度或低于中等强度时，他们就会停止继续发出电击。[42]但我们已经看到实际情境中的压力是如何践踏了被试人的那些准则和自我概念。有一年，当我像往常一样问我的社会心理学学生，你是否会继续发出电击直到最大强度？只有一个人缓缓地举起手；其余每个人都坚信自己会公开抵抗实验者的命令。那惟一举手的人是参加过越南战争的退伍军人，只有他清楚地知道自己的情况，因为他曾经受过同样压力的影响，并逐渐痛苦地认识到自己的人格在某种情况下是很脆弱的。的确，我们不仅发现，抵抗那种迫使你去伤害别人的压力是极其困难的，而且还发现，当人们有机会帮助别人时，往往会采取躲避的态度。

“不介入”的旁观者是从众者

1964 年，纽约城里一个叫基蒂·吉诺维斯的年轻姑娘遇刺身亡。这是一桩悲剧，但事件本身并不新奇：在人口稠密的繁华地带，凶残的谋杀案时有发生。奇怪的是：至少有 38 位邻居在凌晨 3 点钟听到她可怕的喊叫声后，走到自家窗前，站在那里呆呆地看了 30 分钟。在这 30 分钟里，凶手完成了他那可怕的暴行，先后攻击了 3 次，竟没有一个人来帮助她，等到有人拿起电话报警已为时过晚。[43]这是为什么？

好吧，就算是旁观者睡得懵懵懂懂，因为在凌晨3点，人们很难自如地控制自己的意识。那么，一位名叫埃利诺·布雷德利的妇女大白天在纽约第五大街采购时，一脚踩空跌断了腿，躺在那里休克近40分钟，几百名过路者竟无一人上前帮忙，他们只是停下来呆呆地看一会儿，便继续走自己的路了。这又该如何解释呢？

为什么旁观者不去救助？是大城市里的人对别人的危难无动于衷吗？是他们已习惯这样的灾祸，因而对痛苦和暴力变得漠不关心吗？这些旁观者是否在某些方面与我们不同？所有这些问题的答案看来都是否定的。在与吉诺维斯凶杀案的旁观者交谈时，他们说自己并非漠不关心，而是被吓坏了。为什么他们不去救助呢？这个问题很难回答。

有一个可能的解释是，大都市中助人行为与小城市里助人行为存在着差异。几项实验发现，[44]在乡村受到帮助的可能性大于在城市受到帮助的可能性。然而，这些实验研究的都是轻微的帮助要求，如换零钱、问时间等等。在重大紧急事件中，如基蒂·吉诺维斯和埃利诺·布雷德利遇到的事件中，城乡差别是否存在并不清楚。

后来，约翰·达利、比布·拉塔内及其同事们进行的一系列巧妙的实验，提供了更多有说服力的解释。[45]他们假设，许多人目击惨案减少了任何人去救助的可能。也就是说，如果有许多人看到受害者的痛苦，那这个受害者得到救助的可能性减小。因此，我们可以把“不介入”视为一种从众行为。在这种情况下，在每个旁观者看来，好像别人都正在权衡帮助他人是否明智，是否恰当。我们已看到，从别人那里得到暗示是很合理的，但偶尔也会产生错误，尤其在关键情境下容易铸成大错。在我们的社会里，在众人面前暴露强烈的感情是不合时宜的。当我们和别人共处时，大多数人表现出的害怕、焦虑、动情程度都比实际情况低一

些。从脱衣舞夜总会常客庄重的神情上，很难想象他们居然热衷于这种表演到了心醉神驰的程度。同样，在牙科医生的候诊室里，只靠观察病人毫无表情的脸，绝看不出他们的忧虑和不安。

带着这种观点，让我们来看看那个在第五大街上跌断了腿的妇女吧。假设你在出事十分钟后来到现场，就会看到她痛苦地躺在地上。此外还看到什么呢？还看到许多人从她身边经过时，看了她一眼就各自走自己的路了。你怎样判断这个情境呢？你可能推论出介入这类闲事是不合适的。也许她伤得不厉害；也许她是喝醉了；也许她在演戏；也许这一切都是为了《真实镜头》电视节目而布置的，如果管了这件闲事，那你就成了全国电视节目上的一个爱管闲事的大傻瓜。你心里想，“如果情况真是那么严重，为什么没有一个人出来管管呢？”因此，周围有许多人这一事实，并没有增加某人去救助的可能性，实际上反而减少了其中任何一个人去救助的可能性。[46]

这是一个有趣的设想，但它是否正确呢？比布·拉塔内与朱迪斯·罗丁围绕着“痛苦的妇人”的主题，设计了一个实验。[47]在实验中，一位女实验员让大学生填写一张调查表。她说：“我有事出去，等你们填完了我就来。”然后穿过一个可折叠的门帘到隔壁房间去了。几分钟后，她上演了一次“事故”。大学生们听到那个妇女爬到椅子上的声音，随后又听到劈哩啪啦的响声（实际是从隐蔽的录音机里放出来的），好像是椅子倒了，把她摔到地板上一样，然后还听到她痛苦地呻吟和哭叫：“噢，天哪！我的脚，我……我……我动不了，噢，我的脚脖子哟！我挪不动它。”哭叫声大约持续了一分钟，以后逐渐平静下来。

研究者感兴趣的是被试人是否会去救助那个妇女？实验中的重要变因之一是，被试人是否单独留在房间里。单独留在房间里的被试人，有 70% 的人去救助她。和陌生人一起留在房间里的被试人，只有 20% 的人去救助她。这表明，他人在场抑制了人

们采取行动。这种现象被称为旁观者效应。在后来对被试人的谈话中，与别人一起留在房间里未去救助的被试人总结到，他们之所以认为事故可能不严重，部分原因是由于同伴没有采取行动。

在吉诺维斯凶杀案中，旁观者不去帮助可能另有其因。在那种情境中很有可能是，当人们认识到别人也目睹了此事时，个人的责任感就减弱了。在吉诺维斯案件中，当每个目击者看到其他几家打开灯，探出头去观望时，可能就会感到自己没有责任采取必要行动。每个人都认为既然别人也在看，说不定有人已经报警了，或者认为报警是别人的事。为了检验这个设想，达利和拉塔内设计了一个实验。[48]被试人单独在一个房间里，通过耳机和话筒与别人联系，他可以听到别人讲话但看不见人。研究者布置了一个模仿癫痫病人发病的情境：放录音假装一个被试人癫痫病发作。在一种实验条件下，实验者让每个被试人都以为只有自己一个人知道那里有人犯病了；在另一个实验条件下，让被试人确信还有别人知道那里有人犯病了。其结果表明：若被试人认为自己是惟一的知情者，就可能离开自己的房间去尽力帮助病人；而假如他认为别人也知道此事，那他帮助病人的可能性就小。知道发病的人越多，去帮助的可能性越小。

吉诺维斯惨案的目击者和达利—拉塔内实验中被试者的行为，勾画了一幅人类冷酷性的图画。如果有人树立了不管闲事的榜样，或者某一行为的责任看起来人人有份，总之，只要有可能，人们就尽力避免帮助别人。真是这样吗？未必如此。有些情境可以促使人们去帮助别人。我亲身经历的一个偶然事件可能有助于说明这个问题。几年前，我在约塞米蒂国家公园（位于加利福尼亚州中部）里野营。一天深夜正要入睡时，忽然听到一个男人的叫喊声。我不知道他是因为疼痛、因为受惊，还是因为高兴而喊叫。也不知道是有人在瞎胡闹，还是我的一位野营同伴撞上了一头熊？我爬出睡袋向四周望去，努力使自己头脑清醒过来，

以便弄清喊叫声来自何处。这时，我看到了一个奇怪的现象：来自四面八方的无数个光点正向一个地方集中，这是几十个野营者打着灯笼或手电筒跑去帮助那个发出喊声的人。后来搞清楚了，他所以喊叫是因为煤油炉子突然起火把他吓坏了，但他并没受伤。当其他野营者知道此人不需要什么帮助时，似乎感到很失望，于是摇摇晃晃地走回自己的帐篷，我断定他们一躺下便立即重入梦乡，但我却辗转反侧，不能入眠。作为一个忠实于科学资料的社会心理学家，我一整夜都在苦思冥想：为什么我的野营同伴的行为方式与达利一拉塔内实验中被试人的行为方式极不相同？

为什么野营者的行为如此不同呢？究竟哪些方面的情况不一样？我认为至少有两个因素在我们过去讨论的情境里都未出现过，或者出现的不明显。其中一个因素反映在前段文章我用的“野营同伴”这个术语中。在一群同甘共苦、风雨同舟的人中，可能会产生“命运相连”的感觉或感情的共鸣，这种感情的共鸣比那些仅属于同一国家、同一地区或同一城市的人们所产生的感情共鸣要强烈得多。另一个较为有关的因素是，谁也不能逃脱这一面对面的情境。吉诺维斯惨案的目击者可以离开窗口退到自己家的相对隔离和安全的地方；第五大街上的行人可以从躺在人行道上的痛苦妇人身边经过而继续走自己的路，直到离开现场；达利一拉塔内实验的被试人与受伤者并未有面对面的接触，他们知道自己可以很快地离开这个房间。然而，在露营地，事件发生在一个限制较为严格的环境中，野营者们第二天早晨就要直面自己昨晚的行为后果，看来在这种情境下人与人之间更愿意相互负责。

当然，这不过是个推测。从约塞米蒂国家公园的野营者的行为不能得出科学的结论，因为这不是一个严格控制的实验，只是一次观察。这种观察资料的一个主要问题是，观察者无法控制在

情境中出现的人物。因此，人们行为的差异往往可用人的差异来解释。例如，有人可能会争辩说，就其本质或经历而言，参加野营者本来就比纽约人更善良、更温和、更周到、更人道。也许他们在儿时就参加了男女童子军——因而培养了对野营的兴趣——在童子军中，他们经常受到助人为乐的教育。实验的目的之一就是要控制不确定性。确实，后来的一个实验支持了我对野营经历的推测。这个实验是欧文·皮利亚文及其同事在纽约地铁的车厢里进行的。[49]实验者的一个助手在行驶的列车车厢里，当着几个乘客的面摇摇晃晃地倒下。“受伤者”平躺在地板上，呆视天花板。这一实验在不同的条件下重复了 103 次，结果很令人鼓舞：在大多数情况下，人们都会自发地冲过去帮助“受伤者”。尤其当“受伤者”装出病得很厉害的样子时；在 95% 以上的实验中，会有人立刻主动帮助他；甚至当他拎着酒瓶子，浑身散发着酒气时，在 50% 的实验中，还会有人立刻主动帮助他。与达利—拉塔内实验中被试人的行为不同的是，地铁车厢里人们的帮助行为不受目击者数量的影响，无论是在拥挤的车厢里（那里责任分散），还是在空荡的车厢里（责任集中在几个人身上），帮助行为的出现频率与迅速程度都比较一致。虽然助人者也是纽约人（与吉诺维斯惨案、第五大街受伤者及达利—拉塔内实验的被试人背景相同），虽然他们所处的环境与约塞米蒂国家公园很不相同，但还是有两点与野营地相似：（1）同在一个地铁车厢的乘客的确感到命运相连；（2）他们处于一个直面受伤者且无法立即离开的情境当中。

怎样增加人们帮助他人的可能性呢？当你面对一个可能的意外事故时，在你头脑里会产生一系列的问题：情况真是很严重吗？需要我介入吗？我帮他是否有很大困难、是否要花很大代价？我的帮助对他有用吗？我是否可以轻易走开？你对此事采取什么态度，取决于你对这些问题的回答。

助人的首要前提是确定是否真正发生了紧急事故。我们已经看到，由无动于衷的旁观者所提供的信息会促使其他目击者得出事件并非十分紧急的结论。然而，旁观者的解释也可从相反方面影响人们的认识。在伦纳德·比克曼的实验中，[51]女学生坐在小屋里从耳机中听到撞击声和受伤者的喊叫声，随后听到了目击者对此事故的反应。当被试人听目击者解释说真的发生了紧急事故时，其助人行为要比听到目击者解释说不一定发生事故或没有发生事故时更多更快。对紧急事故的发生越肯定，助人的可能性越大。

确定紧急事故的发生是助人的第一步；设想自己有责任介入是助人的第二步。当目击者无法通过假设别人会去帮助来减轻自己的责任感时，更有可能去帮助别人。达利一拉塔内的实验证明：当人们认为自己是紧急事故的惟一知情者时，更有可能帮助别人。在比克曼的实验中，虽然被试人认为别人也知道发生了事故，一部分被试人认为别人无法施以救助。具体做法是：告诉一些女性被试人，其余参加者待在附近的小屋里，她们也能通过内部通讯联络系统听到受伤者的声音；告诉另一些被试人，那个声音（受伤者的声音）发自附近的房间，而其他参加者却在另一幢大楼里。在后一种情况下，也就是当被试人得知其余旁观者不能赶来帮助时，她们对事故的反应更加迅速。事实上，无法因他人在场而减轻责任的被试人与认为自己是惟一知情者的被试人同样迅速地介入了事故。

尽管一个事件可能是极需别人帮助的严重事故，但如果帮助的代价过高，人们就很少帮助别人。在皮利亚文的另一个地铁实验中，[51]实验者改变了其中的一些情况："受伤者"在倒下时，咬开一个装有红色液体的瓶子，看上去嘴里好像流出了鲜血。虽然鲜血似乎使事故显得很严重，但目击者对流血受伤者的帮助却少于对不流血者的帮助。显然，想去帮助的人可能被血吓住了或是

讨厌看见鲜血，因此助人的可能性减少了。约翰·达利和丹尼尔·巴特森的实验表明，[52]人们在助人时还可能考虑其他一些代价，包括一些看来很小的代价。他们召集普林斯顿神学院的学生，表面上说是要录制一段讲演。然后让每个被试人先在一间屋子里准备，再让他走到另一栋楼里去录音。这时告诉一些学生，他们迟到了，必须赶快过去；告诉另一些学生，他们能准时到达；告诉其余的学生，时间很充裕。在去录音的路上，被试人遇到了一个倒在门口的受伤者，他垂着头，紧闭双眼，被试人走过他身边时他就剧烈咳嗽起来。半数以上的时间充裕或可准时到达的被试人停下来帮助他；而匆匆赶路的被试人更有可能径直赶路。甚至当他们的讲演是关于助人为乐的圣经故事时，在认为自己已经迟到的被试人中，只有 10% 的人停下来帮助受伤者。

除了考虑帮助别人所需的代价，人们还会考虑帮助他人所带来的好处。大量证据表明，如果人们肯定自己的帮助有益于他人时，他们就会提供帮助。[53]罗伯特·巴伦的实验指出：[54]当某人明显地处于痛苦中——而且旁观者知道自己的帮助可减轻他的痛苦时，他越显得痛苦，旁观者的反应就越迅速。同一实验还表明：当旁观者认为自己的帮助无法减轻别人的痛苦时，痛苦程度与反应速度呈反比关系——他显得越痛苦，旁观者的反应越慢。为了解释这一结果，需要使用通情的概念：在这种情况下，通情是指人们在看到别人处于痛苦中时所体验到的不愉快的生理反应。受伤者越痛苦，人们就越感到不愉快。为了减少不愉快的感受，人们要么选择帮助受伤者，要么选择让自己从心理上离开这一情境。特别是在受伤者极度痛苦时，如果人们无疑能为受伤者做些什么，他们的行动就特别迅速；反之，如果人们认为自己无能为力，就更可能使自己远离这一情景以减少自身不愉快的感受。

至此，我们已集中讨论了人们决定帮助遇难者时的一些问题。正像讨论通情作用的例证时所指出的那样，旁观者也会权衡

不帮助他人的利弊得失。如果目击者确定一个事件并非紧急，或者认为自己没有帮助的责任，那么由于目睹遇难者的困境所引起的不适感受就可以减轻。当人们能轻易地离开这一情境时，帮助将会减少。然而，有些因素可以加强旁观者与受害人的感情联系，从而减少旁观者离开情境的可能性。我们都听说过奋不顾身救人的故事——冲进被烈焰包围的房子或从急驶的汽车前抢救自己的亲人。当受害人与我们的关系十分密切时，我们更易产生通情，并且更感到责任重大。当可能的帮助者认为受害人与自己持有相同观点时，更容易提供帮助；而这种联系也许更倾向于表面化。1971 年，当示威者在华盛顿抗议尼克松的越南政策时，彼得·修德菲尔德及其同事设计了一个实验，[55]测查相同态度和自愿帮助之间的关系。他们安排一个姑娘去一个一个地接近游行者，请求他们帮助自己患病的男友。她的男友身上挂着标语牌，上面或写“打倒尼克松”,或写“声援尼克松”。示威者对挂有“打倒尼克松”标语牌的示威同伴的帮助超过对“声援尼克松”的人的帮助。最后，正如我在约塞米蒂野营事件和地铁车厢实验时提到的，当人们有着共同命运时，就更有可能帮助他人。然而，我们的社会已把这种互相依赖的感情轻易地抛弃了。吉诺维斯惨案中 38 名目击者在解释自己的行为时说，主要原因是“我不想把自己卷进去”。

关于实验的伦理问题

实验社会心理学家在探索知识的过程中，偶尔会使被试人经受一些很强烈的体验。这一章里，我们已经讨论了一些实验。有的实验把人们带入冲突之中，使他们自己亲眼看到的证据和其他人的一致判断之间产生矛盾；有的实验命令人们对一个显然已经十分痛苦的学习者增加电击强度；有的实验强迫了许多不明真相

的地铁乘客目睹到一个不幸的人所表现出的极度痛苦。

上述过程可能引起一系列严肃的伦理问题。在第九章里我们会对此作更详尽的论述；这里仅概括两点。

第一点，不使被试人受到伤害是该领域中所有实验者应尽的责任。实验者必须采取措施确保被试人在离开实验情境时心境良好，至少应像进入实验情境前一样好。这往往需要在实验结束后向被试人“解释”实验的真实意图，而这项工作比实验本身所需的时间和努力还要多。既然实验者在伦理问题上如履薄冰，那为什么还要费事进行这类实验呢？为此我必须强调伦理问题的第二点：对社会心理学家来说，伦理问题并非单方面的事情。严格说来，为了实现人类幸福的最终目标，研究者有责任利用自己的研究技术促进人们对人类行为的认识和理解。简言之，社会心理学家对整个社会负有伦理责任：如果他没有尽自己的最大能力来进行研究，就是对这一伦理责任的玩忽职守。当他对社会所负有的广义的伦理责任与他对实验的被试人所承担的具体伦理责任发生冲突时，他就会陷入两难的境地。更为复杂的是，当研究涉及重大问题（如从众、服从、助人等等）时，冲突最为剧烈。因为一般说来，问题越重大，(1) 为社会带来的潜在利益就越大；(2) 被试人经受不适、焦虑、紧张的可能性也就越大。我再说一遍：要对这个问题有更详尽的了解，请读者直接阅读第九章。

第三章　大众传播、宣传和劝导

1977 年，电视台推出了一部有史以来最具影响力的迷你电视连续剧。一亿三千多万电视观众至少收看了一集电视连续剧《根》。《根》是美国广播公司(ABC) 电视网根据亚历克斯·哈利的同名小说改编而成的，描写了一个美国黑人家庭几代人的历史。该剧博得了社会的广泛赞誉，因为它促进了人们对黑人历史的关注，激励着黑人为自己的文化传统而骄傲。六年后，美国广播公司电视网播放了专门用于电视放映的电影《翌日》。该片逼真地刻画了美国遭受原子弹袭击后的情景。1983 年 11月，四千万美国家庭收看此剧，人数之多非人们的想象能及。在《翌日》播放前的几周内，多家全国性新闻杂志以此为封面主题。影星、物理学家、政党领袖（包括总统本人）纷纷在电视上发表自己对该剧的观感，并探讨了该剧将会带来的潜在影响。①

《翌日》无疑对人们产生了影响，甚至是那些根本没看过此剧而仅仅看过关于此剧的天花乱坠的广告宣传的人们。该剧播放后，无论是看过此剧的人还是没有看过此剧的人，都更加关注核战争，认为核战争爆发的可能性极大而在战争中幸存的可能性极小。另外，这两种人都报告说，他们愿意通过支持全面禁止使用核武器和参加反核运动，为防止核战争的爆发贡献自己的力量。总的来说，这种效果在看过《翌日》的观众身上表现得更为明显。令人惊讶的是，黄金时段播出的约二小时的电视节目居然对

这么多的美国人产生了影响，不仅影响了他们的战争态度，而且使他们产生了为防止核威胁做出建设性贡献的愿望。[2]

一部二小时的普通电影，也可以对观众施加强大的负面影响，妨碍他们采取行动。哥伦比亚广播公司（CBS）在几年前播放了一部名为《受害者的呼声》的电影。从根本上来说，该片明确阐述了：选择控告强奸犯的受害妇女，必须冒着遭受折磨的危险，而这种折磨可能与强奸本身同样痛苦。剧中，强奸犯露出男孩般稚气无辜的神情，令人信服地证明他受了该妇女的引诱。此后的几周内，报警的受害妇女人数大大减少——显然，她们受到该剧的暗示，担心警方不再相信她们。[3]

1995 年，数千万观众一连数月一动不动地坐在电视机前观看 O.J. 辛普森谋杀案的审判。其间，各式各样的律师轮番出现在电视镜头前，对诉讼过程的些微变化提供专家意见。电视观众如饥似渴，对收看审判情况从不嫌多。当终审判决辛普森无罪时，我们在这个国家看到了一个强大的种族对立的生动例证。大多数黑人认为判决是公正的；大多数白人认为判决是公正的巨大失败，仿佛黑人和白人看到的不是同一个审判。

不言而喻，我们生活在一个大众传播的时代。的确，甚至可以说我们生活在一个以大众劝导为特征的时代。每当我们打开收音机或电视机，每当我们翻开一本书、一本杂志或一张报纸，总有一个人在试图教育我们，说服我们购买某种产品，劝诱我们为某个候选人投票或接受某些对真、善、美的见解。这种目的在广告里尤为明显：那些生产几乎一模一样产品（像阿司匹林、牙膏或洗衣粉）的制造商们在广告上不惜花费重金，以劝诱人们购买使用他们专用包装的产品。大众媒介的影响并不一定都如此这般的露骨。《根》、《翌日》和 O.J. 辛普森案件对人们产生的影响远远超出了纪录片或法庭实录所能达到的效果。这种影响确有可能是很微妙的，甚至是无意的。那部有关强奸的电视剧清楚地说

明，甚至在宣传者并不企图通过电影直接向人们贩卖自己的观点时，他们也能成功地影响人们观察世界的方法和对生活中重大事件作出反应的方式。

让我们看看诸如新闻报道这种按理应该很客观的东西吧。新闻播音员是否企图向我们贩卖他们的货色？可能不是。但是电视新闻制作人仅仅通过对新闻的选用及对其播出时长的控制，就可对人们的观念施加强有力的影响。例如，乔治·布什总统在任期届满前出兵索马里，因为那里的人民正遭受了饥饿的折磨，而成群结伙的武装分子却四处横行，严重妨碍了救济食品的发放工作。1993 年夏季，克林顿总统加大了赌注，增兵索马里，解除武装团伙的武装力量，其中包括一支快速作战部队。几位犀利的政治评论家，包括大名鼎鼎的库克·罗伯茨，④并不怀疑总统们的仁慈动机，但他们质疑，为什么美国选择援助索马里而不选择援助苏丹，虽然后者也在上演着同样的人间惨剧。罗伯茨女士的结论是：由于美国电视台大量播放饥馑中的索马里人民（而不是苏丹人民）的画面，导致了公众舆论对这一武装干涉的广泛支持。

让我们再来看看另一个活生生的例子。几年前，黑人青年罗德尼·金因高速驾车而被洛杉矶警察拦截，并在拘捕中遭到了野蛮的殴打。这一切碰巧被一位市民用摄像机录制下来。其后几周内，全国各地的电视台反复播放这段录像。 1992 年春天，当法官裁决这几位警察无罪释放时，洛杉矶市爆发了美国有史以来最大的骚乱。暴乱平息后，共有 44 人死亡，约 2，000 人重伤，洛杉矶南城燃烧在火海之中，经济损失达 10 亿美元之巨。

鉴于电视新闻的巨大影响，我们不禁要问，到底是什么原因决定了对新闻节目的取舍。原因是多方面的，但是主导因素是新闻节目的娱乐性。诚然，不止一位专家，包括英国广播公司（BBC）前董事长，都曾说过电视新闻是一种娱乐形式。最新研究表明，⑤当新闻节目的编辑人员决定采用哪些新闻事件及如何

从每天连绵数里的胶片中剪裁新闻时，至少部分原因是取决于这些素材的娱乐性。较之防洪大坝而言，洪水肆虐的大都市的镜头更具娱乐性，因为看大坝拦截洪水一点也不刺激，虽然它同样属于重要新闻。这就像充满动感的足球比赛等远比无声无息的国际象棋更具观赏性。骚乱、爆炸、地震、杀戮等暴力事件较之互助工作或防暴工作更有可能获得更多的播出时间，因此，电视新闻偏好于一些人的暴力行为，如恐怖份子、示威者、罢工者或是警察，因为这些动态场景看起来比井然有序的静态场景更刺激。电视新闻的这种覆盖方式并不能全面地展现国家的现状，但这并不是因为电视新闻的操纵者居心险恶妄图控制我们，而仅仅是因为他们试图取悦我们。与此同时，他们无意地向我们施加了影响，让我们相信现在的人们比从前更具侵犯性。对此，我们可能感到不快，甚至会因世风日下或国家现状而感到沮丧。最终，它会影响我们的投票，影响我们到大城市去的想法等等。我们将会看到，它真的有可能使人们变得粗暴。

几年前，当我住在得克萨斯州州府奥斯汀时，那里发生了一起非暴乱事件。媒体在对该事件报道时所采取的处理方式明显带有偏见的色彩。这一事件的背景是大家所熟悉的东南亚战争期间的大学校园。得克萨斯大学的学生与地方警察之间的紧张程度急剧增加，因为这些警察反对学生们举行自发的反对美军人侵柬埔寨的示威。在示威游行中，大约6,000名学生向州议会大厦挺进，打碎了几扇玻璃窗，和警察发生了小冲突；警察对学生使用了催泪弹，一些学生和警察在混战中受了伤。但是，这仅仅是序幕，与后来发生的事件相比只不过是场小风波而已。几天后，传来了俄亥俄州国民警卫队员枪杀了肯特州立大学四名无辜的学生的消息，得克萨斯大学的学生们愤怒了。为了表示抗议，学生们计划举行一次向奥斯汀市中心进军的大规模的示威游行，预计有20,000名学生参加。

奥斯汀市议会害怕出乱子，拒绝签发准许游行的文件。由于受挫和愤怒，学生决定不理睬他们的决定，决心举行游行示威；学生领袖选择了在人行道上游行，这样从法律角度来看，游行就不是非法的了。一时间流言四起。有的说，几百名武装打手正从全州各地向奥斯汀逼近，蓄意袭击学生；有的甚至离奇到不可思议的程度，说州警察与别动队（当时学生们不知道他们是友好的）已被召集起来，决定采取有力措施甚至不惜用暴力手段来镇压任何一个由于掉队或离开人行道而犯法的人。现在回忆起来，这些谣言是不攻自破的。但问题是，当时人们普遍相信了这些谣言。由于在两万人的游行队伍中很难保证有谁不被挤出人行道，这种局势看来肯定是一次特大的暴力行动的前奏。嗅到了令人兴奋的味道，全国各大电视台的新闻小组纷纷活跃起来。然而，在一触即发的危急关头，局势于上午十一点钟得到了缓解：一个由大学心理学家、法律系教授和学生组成的小组，成功地说服了联邦大法官签发一道临时限制令，不允许该市强制执行反游行法令。而且人们很快知道，在听证会上，几位警察公开表示赞成学生举行游行，因而改变了法官的决定。限制令的签发——尤其是警察局所起的作用——不仅完全避免了暴力的发生，还引发了社区中各种成员的真情流露和团结一致。后来，两万名学生确实举行了游行，但却是以平静的情绪游行的。一些学生还给那些疏导交通的警察送去冷饮，学生和警察友好地相互问候、热情握手等等。但有趣的很，电视台完全忽视了这一令人鼓舞的转变，因为我们都知道，该周，代表不同新闻机构的全国著名的新闻界要人云集奥斯汀，所以新闻界不报道此事实的确令人迷惑不解。菲利普·曼和艾拉·艾斯科对此含糊其辞，“因为没有暴力行为发生，新闻小组就离开了，没有向全国进行报道。这一解释迄今都难以自圆其说。’⑥

传媒的感染

情绪感染（emotional contagion）现象大概最能体现媒体的力量。例如，在1982年10月，全国各大新闻媒体广泛报道了7名芝加哥人因服用被氰化物污染的泰尔诺牌（一种醋氨酚牌子的商标）头痛片致死的惨剧。一连几天，只要打开电视或收音机，或随手拿起一份报纸，就会发现有关此事的报道。当然，此事既悲惨又奇怪——因此是绝好的炒作素材。对该事件的赫然报道迅速产生了反应：全国各地有关毒药事件的报道迅速见诸报端，包括漱口水、眼药水、鼻炎喷剂、苏打水、甚至热狗的污染事件，被人戏称为“系列投毒事件”。这些报道赢得了广泛的媒体关注。公众对此类报道产生了连锁反应：许多人惊慌失措，当患有普通的伤风感冒和胃病时，却以被烧伤或中毒为由寻求医护治疗，错误地认为自己中毒的病例与食物投毒的实际案例的比例为7∶1。[⑦]因为这些事件发生在当年的万圣节前，对此表示担心的政府官员为防止有人模仿凶手对孩子们的糖果投毒，禁止孩子们做“不给糖吃就捣乱”（万圣节前夕孩子们挨户要礼物的用语）的事情。

芝加哥投毒案肯定只是一人所为，但后来发生的事件是由于对此案的广泛报道所造成的。但是人们却普遍相信，用其中一个新闻机构的话来说，[⑧]投毒风波代表了“一场无药可医的传染病的蔓延”，是“病态”社会的象征，是“疯狂”国家的写照。许多报纸先是对投毒事件做一番耸人听闻的报道，然后再大肆宣扬医学专家是如何评论这种宣传所带来的灾难性后果。

几年后，4位新泽西州少年制定并实施了一个自杀计划。其后一周内，在中西部地区又发现2位少年死于类似情形。毫无疑问，新闻媒体大量报道了人们对自杀少年的困惑不解与悲痛之情。但这些报道是否会促使别的孩子对此进行模仿呢？根据心理

学家大卫·菲利普斯的理论，答案是十分肯定的。

菲利普斯与其同事深入研究了青少年在观看有关自杀的电视新闻或阅读相关专题报道后自杀率的上升情况。他们通过对自杀事件报道前后的比较，跟踪青少年自杀率的波动情况。报道刊登后一周内，青少年的自杀率急剧上升，而这一现象是无法简单地用几率来解释的。而且，电视媒体对自杀事件的报道越多，青少年观众自杀事件就越多。即使当研究者将其他因素考虑在内时，这种增长也肯定是成立的。因此，对于青少年自杀率随电视报道增加而增加的问题，最可能的解释是电视宣传导致了青少年的模仿行为。⑨

盲目模仿自杀并非是青少年特有的现象。在关于广泛报道自杀事件所产生的后果的另一项研究中，菲利普选择了致命性车祸作为研究对象。⑩有些人为使其家人不用承受亲人自杀的痛苦，选择以伪装性车祸的方式自杀。官方记录的类似自杀案件的特点是，由一位乘客驾驶的单车发生致命车祸。菲利普推理到，当某一自杀事件被报道后，同类事件的发生率会急剧上升，并且受害者从某种程度上与报道事件中的主人公相似。通过对广泛报道的自杀事件发生前后的高速公路巡逻队的记录加以研究，他发现事实恰恰证明了他的推理：多辆汽车相撞事故及乘载多位乘客的单车撞击事故没有任何变化，车祸受害者与报道中的受害者不相类似。然而，单人单车事故的发生率上升，受害者的年龄与报道中的受害者高度接近。这又一次说明了，对上述发现最可能的解释是，对某一自杀事件的报道导致了青少年自杀。

氰化物中毒事件及模仿自杀事件的确具有新闻价值。我并不是说电视媒体导致了这些事件的发生，也不是说他们不应该这样进行报道。准确地说，我想强调一个显而易见的事实，选择性地进行报道使得电视媒体处于一个决定随后发生事件的位置——而不是一个单纯的报道。我们已经说过，这类影响可能是无意的；

新闻媒介并没有试图为暴力行为推波助澜，或给人们造成一个许多人都很凶暴的错觉。但是，不应夸大电子媒介的影响。事实上，媒体有时候在报道某一新闻事件时所扮演的角色比事件本身更有新闻性。例如在1985年贝鲁特人质危机事件中，40几位搭乘美国环球航空公司航班的无辜美国公民被什叶派恐怖分子挟制。电视台每天24小时全方位地向美国本土的观众播放事件发生经过，无论这些事件重要与否，诸如恐怖分子召开的新闻发布会，人质召开的新闻发布会，愤怒的家属，恐怖分子提出的条件，营救方回应对方的条件（反盘），挥动的手枪，无耻的声明，午餐菜单，等等。摄制人员什么都拍，就差没跟着人质进洗手间了。

从某种角度来看，电子媒体可能通过对人质危机进行的大量的免费报道，延长了痛苦的历程。那么电视台又干了些什么呢？他们播放了一系列由学者参加的论坛节目，讨论媒体在这种情形下应该扮演的角色。人们关注的对象变成了媒体本身。这种无休无止的讨论，使我回忆起小时候有一种很流行的放在餐桌上的盐瓶，瓶子的图案是一个手持盐瓶的小女孩，她手持一个盐瓶，盐瓶的图案也是一个手持盐瓶的小女孩，而这个盐瓶的图案还是一个手持盐瓶的小女孩，循环往复……

作为演员的的政治家

现在让我们离开关于媒体影响力的各种微妙形态的话题，来看一看通过明智选择呈现给媒体的材料来劝导人们的那种更有意识、更直接的方式。设想下面的情景：两位候选人正在角逐总统宝座。其中一位候选人的竞选经费远远少于另一位候选人。因此，为了最大程度获得与选民见面的免费机会，他同意参加各种各样的采访，并频繁地出现在电视辩论节目和记者招待会上，并

经常在电视论坛节目中露面。在这些场合下会见的多是老辣的记者，他们并不总是同情这位候选人，并且不时地提出刁钻的问题——偶尔还会问一些怀有敌意的问题。因而，这位候选人发现自己总是处于被动的防御地位。有时候，记者们会从很难看的角度给他拍照，或者抢拍其不雅动作，如抠鼻子、打呵欠和坐立不安等。当他的母亲在家从电视上看见他松弛的眼袋，疲惫不堪、面容憔悴的样子，真是大吃一惊。有时，当他面对一个刁钻或出乎意料的问题而难以圆满回答时，他显得支支吾吾，吞吞吐吐。

而他的竞选对手却因拥有大量的竞选经费，无需在这种节目中出头露面。他耗费巨资，事先录制好录像带，穿插在电视节目中像广告一样播放。由于他高薪聘请到摄影师和电视导演，摄影师总是选择最佳角度为其拍摄，使其显得很漂亮。化妆师也格外卖劲，尽力遮掩他的眼袋，让他看起来年轻而富有朝气。他的母亲在家里看电视时，也感到自己的儿子从未这么英俊。对于记者的问题，他事先都已准备好并且经过排练，所以回答富于哲理、简明扼要、表达生动。假如不巧，他在某个字上结巴一下或迟疑了一会儿，录像机便停止转动，然后一遍又一遍地重拍这一镜头，直至看上去完美无缺。

上面假设的情景与 1968 年的总统竞选时发生的情况极为相似。在一则关于理查德·尼克松竞选内幕的专题报道上，记者乔·麦金尼斯披露了尼克松的顾问班底如何熟练地控制了尼克松呈现在美国人民眼前的形象。麦金尼斯在报道中指出，电视是诱使选民们为竞选者的形象而不是竞选者本人投票的有效手段。正如尼克松的一个部下所说：“这是一个全新概念的开始……这是使他们永远当选的方法。下一个上台的人必定是个好演员。”⑪这个论述是有先见之明的。12年后，一个老练的影视明星唐纳德·里根正是以这样方式竞选成功，入主白宫。时下，为了负担日渐上升的高额电视广告费用，所有的候选人（无论是竞选总统还是捕狗

手）都投入大量的时间和精力到处募捐（有时甚至不惜触犯法律）。1996 年，美国国会竞选的费用总额超过 10 亿美元。[12]

宣传工具的有效性

这有一个宽泛的问题：利用大众媒体对产品进行包装和推销（牙膏、阿司匹林、总统候选人）的明显意图，其可靠程度和有效程度如何？初看起来，好像这种手段格外奏效，否则为什么公司、党派组织每年都要花费上亿美元去吹捧他们的产品呢？另外，作为父母，我们都看到过这种情况：电视上的玩具广告诱惑着孩子们，它以一种不可抗拒的方式巧妙地描绘着最乏味的玩具。同样，在星期六上午看动画片的孩子们，会被谷类食品、方便食品、糖果等快速广告所淹没。这些广告的目的是让孩子们央求父母去买他们在广告上看到的产品。这一招看来很管用。根据对学龄前儿童的母亲所作的调查，90% 以上的儿童要求父母去买他们在广告中看到的玩具或食品。[13] 实际上，几乎有三分之二的母亲报告说，听到他们的孩子哼着电视广告中的曲调，而他们大多才只有三岁。

多数孩子有过一次体验后，就不那么相信电视广告了。我的孩子在数次失望后，开始对广告的真实性产生了良性怀疑（唉，甚至还带有一点儿挖苦）。另一个调查发现，[14] 12% 的六年级学生认为电视广告是真实的，或者大部分时候是真实的；到了十年级，仅有 4% 的人认为电视广告大部分时候是真实的。这种怀疑在成人中也同样普遍。一个民意测验表明：绝大多数参加调查的成年人认为电视广告含有不真实的成分。调查结果还进一步表明，人们的教育程度越高，对电视广告的怀疑越大。而且，怀疑者相信怀疑可使自己对广告诱惑产生免疫力。这一发现好像可以推论出一个简单的道理：若事先知道某一宣传者存有偏见，则可

使我们免受其宣传的劝导。然而，这一推论可能并不正确，因为认为自己可以免受劝导并不等于真的会免受劝导。以购买消费品为例，人们喜欢购买某种品牌的消费品，只是因为受到了它铺天盖地的广告的影响。

让我们来看看生产头痛药的商家的情况吧。社会心理学家达赖尔·贝姆指出，[15]即使人们知道电视广告存有偏见，对它的易感性还是很大。对此，他做了有趣的分析。根据贝姆的研究，一种名牌阿司匹林（我们称之为“A”品牌）的广告宣传自己是100%的纯正阿司匹林；还说，官方检验表明，再没有比“A”品牌阿司匹林药力更强或更有效的止痛药了。可是，这个制造商不会告诉人们，官方检验实际上只表明，任何一种牌号的阿司匹林都不比其他牌号的药力更弱或药效更差。换言之，经过检验的所有品牌的阿司匹林，除价格之外，其他方面均无差异。较之购买具有相同药效但没做广告的其他品牌的阿司匹林，消费者购买“A”品牌要多付三倍的价钱。

另一品牌的阿司匹林制造商公开宣称，它所采用的配方是经“医生推荐的”。但读完标签上的说明后，我们发现这个“魔力”配方不过是一个沿用已久的有效配方。一些药品公司还推销各种具有“超强效力”的治疗“关节疼痛”的药品。买这些产品你要付出更高的价钱，但到底值不值呢？实际上，所谓“超强效力”只不过是多加了一些阿司匹林（或醋氨酚，一种替代阿司匹林的解热镇痛药）和咖啡因。多买一些阿司匹林很可能会更便宜，但广告却把它吹得神乎其神，“我们生产的阿司匹林系由多种有效药物成份，而绝非单一成份，按照超效配方特制而成。”

这种露骨的大众劝诱看来手法并不高明。但消费者却蜂拥而至，钱箱在叮当作响，显然心中的疑虑已被抛到脑后，即使他们知道这个广告是在公然推销某种商品。当然人们对阿司匹林广告的易感性和对总统候选人广告的易感性之间可能存在着本质的差

异。当我们面对完全相同的商品或非常相似的商品时，对商品的熟悉程度会极大地影响我们对商品的选择。罗伯特·扎乔恩克证明,[16]在其他条件相同的情况下，人们对某一品牌越熟悉，它对人们的吸引力就越大。设想我走进一家杂货店买洗衣粉，在摆放洗衣粉的货架前，面对琳琅满目的各种品牌的洗衣粉，我犹豫不决。因为对我来说，买哪一种都无关紧要，所以我会直奔最熟悉的那个品牌——而且，我很可能是通过反复从电视广告上听到或看到这个商标而熟悉它的。假若如此，那么某一商品的电视广告播放次数陡增，势必会极大地增加人们对它的熟悉程度，也许，同样会使销售量剧增。事实的确如此。几年前，西北共同寿险公司进行了一次全国性的民意调查，以了解该公司的公众知名度。调查结果显示，其知名度名列各保险公司的第 34 位。两周后，该公司又开展了一次同样的民意调查，显示其知名度位居第三。是什么原因使该公司从名不见经传而一跃成为赫赫有名的公司呢？是两周的时间和一百万美元的电视广告费。虽然知名度与销售量之间不是必然联系，但二者却息息相关。例如， A&W 卢特啤酒在做了 6个月的电视广告后，市场份额从 15%提高到 50%。

但是，投票选举总统候选人与购买牙膏或啤酒的决策过程一样吗？答案是绝对肯定的。几年前，约瑟夫·格鲁什和他的同事发现,[17]一般而言，竞选经费最多的国会议员候选人获得的选票最多。最近，迈克尔·普方及其同事也发现,[18]在电视中插播竞选广告是影响人们投票的最有效因素。而且，当竞选聚焦在某一激起选民的强烈情绪的高度敏感性题材时，这种竞选广告尤为有效。为进一步阐述，让我们来看看 1988 年乔治·布什、马萨诸塞州前州长迈克尔·杜卡基斯的总统竞选情况。1988 年夏天，布什被杜卡基斯远远地甩在了后面。许多观察家断言，杜卡基斯的领先已势不可挡。然而仅仅几个月后，这种领先优势荡然无存。布什在竞选日轻易击败了杜卡基斯。一些政治分析家把这一成绩归

功于威利·霍顿，因为他在这次重大转折中扮演了重要角色。的确，《时代周刊》甚至离谱地把威利·霍顿称为“布什竞选班子中最有价值成员”。[19]

威利·霍顿是谁？他既不是布什的顾问，也不是布什竞选经费的主要捐助人。事实上，他们二人从未谋面。威利·霍顿是一名刑期未满便获假释的马萨诸塞州立监狱的重罪犯。假释期间，威利逃到马里兰州，并在那儿打伤了一位女士的男伴，然后把他捆在椅子上，当着他的面强奸了这位女士。威利获假释时，杜卡基斯恰好任马萨诸塞州州长。事发后，布什攻击杜卡基斯在犯罪问题上软弱无力，并制作了系列广告在电视中播放。广告中出现了目光凶戾的嫌疑犯威利的镜头，还拍摄了罪犯进进出出监狱自动门的情景。这些系列广告激起了大部分美国观众极大的反响，因为他们一直对街头犯罪心存恐惧，并且强烈地怀疑司法制度偏向罪犯，而让受害者付出代价。更重要的是，大多数观众无法忽视一个事实：威利是个黑人，而受害者是个白人妇女。[20]

杜卡基斯是如何反击的呢？面对大量事实和数据，他指出，马萨诸塞州是众多执行假释条例的州中的一员，甚至联邦政府监狱也执行假释条例。另外，他还指出，总的说来，假释是有效的。例如，在1987年共有53,000名在押犯获得了200,000次假释，只有极少数人在假释期间再次犯罪。[21]他还说，假释主要针对刑期将满的在押犯，旨在引导他们适应出狱后的生活。他坚持认为，整个事件是没事找事——假如布什当选，他也不会改变现有的假释制度。

您是否越来越感到枯燥乏味呢？选民们也是如此。如果杜卡基斯的竞选班子里有一位社会心理学家的话，他肯定会提出一些更好的建议；正如我和安东尼·普拉特肯尼斯指出的，[22]面对惊恐、愤怒的人们，只有事实和数据是没有足够的说服力的。只有在与选民们特别关注的问题的解决方法紧密联系在一起时，这些

事实和数据才会有效。1992 年和 1996 年的总统竞选中，候选人比尔·克林顿（明显汲取了杜卡基斯的教训）一直将选民的注意力紧紧地聚焦在主要问题——国民经济问题——上，没让自己在各位候选人的主张大同小异的情绪化问题上受到影响，偏离主要目标。㉓

是教育还是宣传

阿司匹林电视广告的目的显然是要通过对观众的有意识的误导来高价出售产品，这可视为“宣传”。但“推销”一位总统竞选人则要复杂得多。所以，尼克松的部下为更好展示他的形象所运用的手法可被视为教育——即通过让竞选人尽可能清楚、有效并流畅地阐明自己的观点，教育公民了解候选人的政策与美德。教育和宣传的区别是什么呢？《美国传统英语词典》中，“宣传”的定义是‘一个特定教义的传播”；教育’的定义是‘传授知识或技能的行为”。我们可能都会同意，阿司匹林广告是为推动某些品牌阿司匹林销售所做的宣传。然而，美国的电视台都做了些什么呢？在过去的五十年里，他们一直用刻板的方式刻画妇女、老人和有色人种。或者再微妙些，大部分高中历史课本都做了些什么呢？在过去的五十年里，它们完全忽视了黑人和其他少数民族对美国历史所做的贡献。难道它们仅仅是在传授知识吗？

区分教育和宣传的问题可能还要更微妙一些。让我们看看公立学校里所教授的算术课。什么样的算术课更有教育意义呢？我的意思是，从原则上说什么是更纯粹、更客观和更不受任何教义影响的算术课呢？小心　还记得小学算术课本上采用的例题吗？多数例题都与买卖、租赁、挣工资和计算利息有关。像齐姆巴多、埃布森、马斯拉奇指出的那样，㉔这些例题比直接赞扬资本主义制度所起的作用还大，因为它们系统地对这一制度加以认可

并使其合法化。它们的言外之意是，这种制度是自然和正常的。为了解释乘法和百分数，课本采用了这样一道例题：琼斯先生为购买一辆新汽车，从银行里以 11% 的利息借了 6000 美元。在那种认为收利息是不道德的社会中，如早期基督教社会，能采用这种例题吗？在一个认为人们不该试图占有自己无力支付的财产的社会里，能采用这种例题吗？我并不是说算术课本里用这种例题是错误的、有害的；我只是说它们是一种宣传形式，而且认识到这一点对我们是有益的。

事实上，把具体的教学过程视为教育性的还是宣传性的，在很大程度上取决于各人的价值观。我想起我的孩子在中学时被要求观看的一部批评滥用毒品的影片。在一个地方，该片提到许多顽固的吸毒者都是从抽大麻开始上瘾的。我相信许多学校管理人都把放映这些事实片断视为“传授知识”，而许多吸大麻的人可能把它看做“系统地传播某一特定教义”——因为，它的潜台词是吸大麻导致吸毒。基于同样的理由，有的人可能像基督教联盟成员那样看待学校的性教育问题，而也有人会采取《花花公子》杂志的编辑的方式。这并非是说所有的信息都是极具偏见和片面性，而是说当我们处理一个充满感情的、人们的意见大相径庭的问题时，不可能建构出一个让问题双方都视为公平、公正的方案。

在下一章里，我会更详尽地从旁观者的角度对沟通做更详细的阐述。现在，很有必要了解，无论我们把劝导称为宣传还是教育，它都是一种事实。如果我们不理睬它，它也不会消失。因此，我们应该通过对关于劝导的实验素材的分析来更好地理解这个问题。

劝导的两个主要途径

当我们接触到劝导时，是加以深思，还是草率接受？对劝导的理解是以此为基础的。根据理查德·皮特和约翰·卡西奥波的理论，[25]当问题与我们相关并且非常重要的时候，人们具有认真思考的倾向。在这种情况下，人们会全面地审视劝导的论点与论据。但有时候，即使问题很重要，即使劝诱者巧舌如簧，人们也可能由于心不在焉或过于忙碌或者劝导表达得过于肤浅时而不去做认真的考证。

皮特和卡西奥波将这一理论称为“阐述的可能模式”（elaboration likelihood model），因为它涉及人们在何种情形下会思考或阐述给定的基本信息。该理论认为劝导的主要途径有两种：中心途径（central route）和边缘途径（peripheral route）。中心途径依赖于那些以促使人们思考该问题的事实和数据为基础的确凿论据。而边缘途径非但不鼓励人们思考问题，反而提供刺激人们在非深思熟虑情形下接受某一论点的暗示。例如，在总统竞选辩论中，如果一位候选人在严肃地讨论经济问题，并提出了降低失业率的周密计划，这种方式属于中心途径。因为无论人们对此计划认可与否，都会加以深思。另一方面，上面提到的威利·霍顿的广告采取的是边缘途径。应该明确的是，我们在这里讨论的不是这些问题的重要性问题。当然，并不是说犯罪问题不重要；我们在这里探讨的是，呈现问题的方式要么刺激人们思考，要么触发人们的即刻认同——这取决于信息发布人所采取的途径。

理解中心途径与边缘途径区别的好办法是比较一下计算机广告和软饮料或香烟广告。一般而言，计算机广告主要描述计算机的特性，良好的操作性和价格，很少使用摇滚明星或其他流行偶像。这是中心途径的运用。因为计算机制造商认为潜在的计算机

用户更喜欢中心途径这种方式——用户需要对信息进行核证和思考。另一方面，软饮料广告大多使用“流行”人物——如麦当娜，迈克尔·乔丹和瑞·查尔斯（就是那位以“宝贝，你的选择是对的”一语做广告的明星）；香烟广告总是把产品与壮丽的大自然（如明媚春光）联系起来，或与“硬汉”联系起来（如万宝路的广告）。这两例是边缘途径的运用。

下面让我们更详尽地讨论，增加宣传有效性的关键因素是什么？基本说来，有三类重要变量：（1）宣传源（谁说）；（2）宣传的性质（怎么说）；（3）接受者的特点（对谁说）。简言之，即“谁对谁说什么”。我们将分别考察这几个方面。

传 播 源

可信性

请设想一个这样的情境：门铃响了，你去开门，发现一个中年男子站在门口。他身穿俗艳的花格运动衣，领带松松垮垮地挂在脖子上，领口磨破了，裤子皱巴巴的，胡子没刮，跟你说话时，目光要么越过你的头顶，要么盯着你的脸颊。他手里拿着一个开有投币口的盒子，力图说服你给一个闻所未闻的慈善机构捐几块钱。尽管他的话确有道理，但想成功地让你掏腰包的可能性有多大？

让我们把时钟拨回到几分钟之前：门铃响了，你去开门，发现一个中年男子站在门口。他身穿规规矩矩的正装西服，剪裁合身、熨烫平整。他大大方方地看着你，介绍自己是城市国民银行（CNB）的副总裁，问你是否愿意给一个（你闻所未闻的）慈善机构捐几块钱。他所说的话与第一个穿花俏格子运动衣的家伙一模一样。这次是否更有可能让你捐出几块钱呢？

几年前，我曾亲眼目睹了这种现象，当时真是大吃一惊。在一次电视深夜谈话节目里，我看到了诗人艾伦·金斯伯格。他是所谓“垮掉的一代”诗人中最风行的几位之一，他的诗《嚎叫》在50年代震动并刺激了文学的约定俗成。在谈话节目里金斯伯格又一次显示了垮掉的形象：刚自夸完他的同性恋，又去谈论“代沟”问题。镜头摇出他的全身像：身材肥胖、胡子拉碴、眼睛有点浮肿(是不是被人掷了石头？)秃顶的边缘长着一片片不规则的长发。穿一件有破洞的印花汗衫，还带着几串念珠。虽然他正认真地（依我的观点看，也是很理智地）谈论着青年问题，但电视台剧场的观众哄堂大笑。看来观众把他当成滑稽小丑了。我逐渐明白，很可能绝大多数观众是躺在家中的床上，从脚趾缝里看这个诗人的，因而不可能严肃地对待他——无论他的观点多么合乎情理，也不管他的态度是多么真诚。很可能他的外貌和名声过多地决定了观众对他的反应。作为科学家，我希望用身着整洁并熨烫平整的外出服装、外观老成的银行家去替换浪荡的诗人，配上金斯伯格的画外音，让画面上的银行家只管张动嘴巴，不用发声。我推测，在这种情况下金斯伯格的信息就可能被观众很好地接受了。

这个想法已经没有必要付诸实验，因为类似的实验已经有人做过了。的确，关于声望对于劝导的作用的研究自古有之。大约公元前300多年，第一位有著作流传于世的社会心理学家亚里士多德曾经写到：

> 人们更容易和更坚定地相信完美的人：无论在什么问题上都是这样，尤其是在意见分歧又无法统一时更是如此。……某些作者在关于修辞学的论文中认为，讲演者表现出的人格的完善丝毫不能增加其劝导能力，这种看法是错误的。恰恰相反，他的个人特点可被视为他所拥有的最有效的劝导

手段。[26]

历时2300多年，亚里士多德的观察才得到严格的科学检验。这一工作是由卡尔·霍夫兰和沃尔特·韦斯完成的。[27]他们的研究方式非常简单：把论证某个具体观点的信息呈现给许多人——例如，建造核潜艇的计划是可行的（该实验是在1951年进行的，当时利用原子能建造核潜艇仅是一种幻想）。其中一部分人被告知，该观点是一位可信度（credibility）极高的人提出的；另一部分人被告知，该观点是一位可信度很低的人提出的。具体地说，前者被告知，在不远的将来能够建造核潜艇的观点是罗伯特·奥本海默——一位享誉全国的具有极高威望的原子能专家提出来的；而后者被告知，这一观点是由苏联共产党的官方报纸《真理报》——一个因真实性与客观性而在美国声名狼藉的报纸提出来的。绝大部分得知信息来自罗伯特·奥本海默的被调查者改变了态度；他们变得更加坚信核潜艇的可行性；而那些获知信息来自《真理报》的人，很少有人改变自己的观点去相信这一宣传。

几位不同的研究者通过选择各种不同的主题和各种不同的宣传者反复验证了这一现象。严格的实验表明：少年法庭的法官比其他人更能左右人们对少年犯罪问题的看法；一位著名诗人或评论家可以左右人们对诗歌的评价；一个医学期刊可以左右人们对于抗组胺剂是否应该作为非处方药的看法。物理学家、法官、诗人、医学期刊等具有了哪些《真理报》所不具备的东西？也就是说，什么因素使他们的宣传效力产生了差异？亚里士多德说，我们相信“完美”的人，即他所认为的具有高尚道德品质的人。霍夫兰和韦斯使用“可信的”这个词换掉了亚里士多德定义中的道德内容。奥本海默、少年法官和诗人都是可信性高的人——也就是说，他们并非一定是“完美”的人，但他们既是专家又是值得信赖的人。允许某位可信的、知其所言的人对你有所影响是合情

合理的。当奥本海默阐述对原子能的看法时，人们受他的影响是有道理的。当 T.S. 艾略特谈论诗歌时，人们受其影响也是理所当然的。这些人都是专家，是值得信赖的人。

但同一个宣传者并非对所有人的影响都是一样的。同一位宣传者会被某些人视为可信性极高的人，而被另一些人视为可信性很低的人。此外，宣传者的某些外部特征可能对某些接受者而言显得很突出，这些外部特征可使一个特定的宣传者的宣传要么卓有成效，要么无功而返。

我与伯顿·戈尔登合作进行的一个实验有力地证明了这个现象。[28]在这个实验里，我让六年级学生听一个宣传算术的用处和重要性的讲演。我把讲演者或者介绍为由某个著名大学毕业的获奖工程师，或者介绍为一个以洗碟子为生的人。正如所料，在影响学生对算术的看法上，工程师的影响远比洗碟工有效。这一发现与前面的研究是一致的；就其本身而言，这个发现是显而易见的，并非十分有趣。但是除此之外，我们改变了演讲者的种族：在一些实验中演讲者是白人；在另一些实验中演讲者是黑人。在实验前几周，让孩子们（全是白人）填写一份问卷，测量他们对黑人的偏见程度。结果令人感到意外：在对黑人偏见最深的孩子中，黑人工程师比白人工程师的影响要小，虽然黑人和白人的演讲内容完全一样。另外，在对黑人偏见不大的儿童中，黑人工程师比白人工程师更有影响力。像皮肤颜色这种外部特征会影响讲演者在听众心目中的信誉，这似乎毫无道理。有人可能争论说，在纯粹理性的世界上，一位有名望的工程师无论其肤色如何，在关于算术的重要性这一问题上都可以对六年级学生产生影响。但是显然，这不是一个纯粹理性的世界。黑人讲演者比与其条件完全相同的白人讲演者的影响力孰大孰小，取决于听众对黑人的态度。

上述这种行为是不适当的。如果你的生活质量取决于一个有

关算术的讲演对你的观点的影响程度，那演讲者的专家身份及可信性似乎是最应注意的因素。但若其他因素（如肤色）也能促进或阻止你对于某个与这种因素无关的问题的劝导的接受度，那你的这种行为就是不适当的了。然而，广告制作人大量使用这种不适当的行为，经常依靠这种非相关因素增加发言人的可信性。例如，在电视出现早期，在电视剧里扮演医生的演员经常出现在诸如阿司匹林和感冒药的商业广告中。同样，在过去 20 年里，卡尔·莫尔登担纲出演了一系列商业广告，讲述在海外旅行的美国人不是丢失了财物就是遭人偷盗。这些旅行者心情烦乱、羞愧交加、精神不振、惊慌失措。在广告的结尾，卡尔·莫尔登出现了，用权威般的声音，警告大家在旅行中不要携带现金；他建议改为“出门在外,随时随地携带——美国运通旅行支票”。什么因素使卡尔·莫尔登成为假日理财的专家呢？没有什么因素，只不过他被视为犯罪专家。连着几个电视季节，莫尔登在“旧金山街头”这部流行侦探片中扮演迈克·斯通上尉。电视剧演员几乎赢得了错误的可信性和人们的信任，仅仅因为人们把他们与所扮演的医生或侦探的角色等同起来。这是关于边缘途径对劝导产生影响的一个明证。

宣传者的这种边缘途径不仅经常被商业广告所强调，它们还经常是观众能看到的宣传者的惟一途径。从 20 世纪 50 年代至 60 年代，早餐食品的老牌宣传员之一是前奥林匹克十项全能冠军鲍勃·理查兹。他销售麦片可能超过某些经验丰富的营养学教授，无论这些教授有多专业。在 20 世纪 70 年代，理查兹被另一位十项全能冠军布鲁斯·詹纳取代。这些人的销售效果如何呢？我们不能十分肯定，但我们知道，当布鲁斯·詹纳在 80 年代被取代时，麦片公司决定不起用营养学家，而雇用了玛丽·卢·雷顿，一位奥林匹克体操金牌得主。当 1987 年明尼苏达孪生兄弟队拔得全美职业棒球冠军赛头筹时，麦片公司生产了包装盒上印有全体

队员照片的产品。90 年代，麦片公司还支付了巨额酬金，让迈克尔·乔丹的照片出现在产品的包装盒上，并让他向成百上千万名电视迷发表了下面这个妇孺皆知的广告词：“你最好来吃麦片”。很明显，负责销售麦片的人士深深地认识到，运动员是有效的传播者。

这个判断是否正确呢？为什么人们会仅仅因为一位著名运动员的出现，就被一则广告所影响呢？即使我们钦佩他们在运动场上的出色表现，难道我们真的相信他们所做的产品宣传是真实的吗？毕竟我们都知道，为某个品牌的早餐食品或运动鞋做广告的体育明星为此得到了丰厚的报酬。我猜想，许多人都会马上反应到；“不。我不会仅仅因为迈克尔·乔丹说他喜欢吃麦片、穿耐克鞋就去吃麦片、买耐克鞋。别人兴许会因体育明星做的广告跑去买那些产品，但我决不会根据他们的建议去花掉我辛辛苦苦赚来的钱，即使是我最喜欢的明星也甭想。”但人们是否能够真的预测自己的行为呢？在回答这个问题前，让我们来进一步看看信任这个因素。

增加可信性

显然，可信性是决定宣传者效力的一个重要因素。例如，在阿伦森——戈尔登的实验中，偏见较深的六年级学生受黑人工程师的影响比受白人工程师的影响小，其原因很简单：他们不信任黑人。如果这是真的，那么只要我们能向接受者提供明显的、独立的证据，证明一个人是可信的，那么他可以成为一个很有效的宣传者。

宣传者如何才能确立别人对他们的信任呢？方法之一是反自我利益而行之。假如一个人说服别人却毫无所得（甚至会有所失去），人们就会信任他，他也会因此而更有影响力。举例说明大概会有助于对这一问题的理解。假设乔·纳波里塔诺——一个绰

号叫“肩膀”的惯犯，最近被判犯有走私及贩卖海洛因罪，正发表关于美国司法系统弊端的演讲，他会影响你吗？大概不会。许多人可能把他视为讨厌、不可信赖的人。无疑，他根本不属于亚里士多德界定的“完美人”的范畴。但假设他正在高谈阔论，认为司法审判过于宽大仁慈，一个罪犯只要有一位能言善辩的律师就能逃脱罪责。即使真的被证明有罪，通常判决也缺乏力度。现在他的话会对你产生影响吗？

我敢肯定你会受到他的影响；事实上，我和伊莱恩·沃尔斯特、达西·亚伯拉罕斯在几年以前合作进行了这项实验，证明了上述假设。⑳在实验中，我们呈现给被试人一份新闻记者采访“肩膀”乔·纳波里塔诺的剪报，而乔的情况与我们在前面描述的情况完全相同。在第一种实验条件下，“肩膀”乔极力赞成更严格的法庭和更严厉的判决；在第二种实验条件下，他赞成更宽大的法庭和更温和的判决。另外，我们还设计了一个类似的情境，由一个受尊敬的政府官员提出同样的主张。当“肩膀”乔赞成更宽大的法庭时，他的话完全不起作用，实际上反而使被试者的观点朝相反方向稍微靠近了一点。但当他赞成更严格、更有力的法庭时，他的话就相当有效——有效度与持同一主张的受人尊敬的政府官员相同。该实验证明：亚里士多德并非完全正确。当宣传者劝导我们时，只要他看上去一无所得（甚至会失去些什么），尽管他可能其貌不扬、道德败坏，他的宣传仍将有效。

在我们的实验里，“肩膀”乔为什么会有如此的影响力呢？让我们仔细分析一下吧：许多人都不会为一个臭名昭著的罪犯赞成更宽大的司法部门而感到惊奇。鉴于对罪犯的背景及其自我利益的了解，他们能预测到罪犯的这种观点。但当他们接受相反信息时，这些预测却得不到证实。为了使这对矛盾（即他们的预测与罪犯的实际观点之间的矛盾）能讲得通，受众可能会做出推论，认为罪犯大概已改过自新了，或者可能是迫于压力而宣称反

对犯罪的。但这些推测未得到任何证据的支持，而另一种解释却更有道理：这个问题的真实情况可能十分严重，以至于罪犯本人都真诚地相信，即使它与罪犯的个人利益相悖。回忆一下奥斯汀的“非暴力”事件，再回忆一下围绕执行反游行令问题的争论。当那些本应讨厌和反对示威游行的警察们声称自己赞成游行时，他们在法庭上的证词就变得非常有影响力。

最近的一个实验进一步验证了这个现象。艾丽斯·伊格利及其同事[30]先向学生们介绍了企业界和环保组织就某公司污染河流问题在进行辩论的情况，然后让学生们阅读一份关于这个问题的材料。在一些情况下，告诉学生们讲演者具有企业背景，听众是一群企业家；在另一些情况下，演讲者的背景和听众的身份被改变，从而改变了学生们对他传达的信息的预测。实验结果证明了上述推论。当所传达的信息与学生们的预测不一致时，学生们认为该演讲者更诚实，受其影响更大。例如，很难想象在挑选戒烟运动发言人时，有谁会比一位从美国 250 万烟民身上赚取了成百上千万美元财富的商人更有说服力呢？事实上，从其祖父创建的 R. 雷诺兹烟草公司继承了 250 万美元的帕特里克·雷诺兹就是这样一个人物。他强烈地在公开场合反对吸烟，并鼓励因吸烟致病的受害者向烟草公司提起诉讼。[31]

如果听众能绝对肯定某人无意影响他们，此人的可信性同样也会增加。假设一个股票经纪人给你打电话，极力建议你去购买某支股票，你会去买吗？很难说。一方面他可能是个行家里手，这一点可能会促使你去买股票；另一方面他会通过卖给你股票拿到佣金，这一点可能会降低他的影响力。但假如你碰巧无意中听到他对朋友说这种股票就快涨上去了，显然，他此时无意去影响你，你可能更容易受他的影响。

几年前，E.F. 赫顿经纪公司将类似情景融入到系列电视广告中去，获得了巨大成功。广告一开始，画面上出现了一个嘈

杂、拥挤的餐厅，有两个人在窃窃私语。当其中一个人正要向另一个人透露 E.F. 赫顿公司的购股建议时，突然有人“嘘”了一声，所有人——侍者、客人、餐馆工人——都竖起耳朵偷听。“E.F. 赫顿公司一开口，”画外音说道，“人们就洗耳恭听。”这则广告的意图是显而易见的：餐馆里的每个人都听到了并非针对他们的建议，结果是这条消息显得更加重要。所以说，当宣传者无意影响我们时，其影响我们的可能性会增加。

几年前，当 E.F. 赫顿经纪公司还没有制作这则广告时，伊莱恩·沃尔斯特和利昂·费斯廷格的一个实验就已经发现了这一现象。[32]在这项研究中，安排了两个研究生之间的一场对话，其中一个人表达了他在某问题上的专业观点，同时安排一个本科生无意中听到这个对话。在一种实验条件下，本科生清楚地知道，讲话的研究生知道他在隔壁房间里，因而任何谈话内容都是针对他的，是想影响他的观点；在另一种实验条件下，情景的安排使本科生相信研究生不知道他在隔壁。在这种情况下，本科生的观点更加显著地朝着研究生所表述的观点转变。

吸引力

这些研究结果对于催促我们吃麦片或穿耐克鞋的迈克尔·乔丹、布雷特·法弗或泰格·伍兹是否适用呢？他们无疑是想影响我们，而且他们无疑在为个人利益服务。如果我们仔细观察就会发现，显然麦片公司和耐克公司付了他们一大笔钱来兜售这些产品。我们预料到他们会推荐这些产品，也清楚他们希望我们看到这些广告。那么这些因素理应使他们的可信性减少，但他们的宣传效度是否真的降低了呢？

不一定。虽然大多数人不一定信任这些广告的宣传者，但这并不一定意味着他们不会购买这些产品。除了专家身份和可信性外，决定宣传者效度的另一个关键因素是他们的吸引力或令人喜

爱的程度如何。几年前，贾德森·米尔斯和我在实验室里做了一简单的实验，证明一名美女——仅仅因为漂亮——能在一个与其美貌毫不相干的问题上对观众的观点产生很大影响，而且当她公开表示影响观众的愿望时，其影响力达到最大程度。[33]后来，艾丽丝·伊格利与谢利·蔡肯也做了一个实验，不仅验证了“宣传者越可爱，影响力越大”这一发现，而且进一步证明，人们期望有吸引力的宣传者能支持他们赞成的观点、立场。[34]

看来，我们把宣传者的吸引力和信息的可接受性问题联系在一起。我们似乎容易接受自己所喜爱的人的影响。当我们对宣传者的喜爱之情卷入进来时（并不是由于他或她的专家身份），我们的行为似乎是要力求取悦于宣传者。因而，宣传者越希望改变我们的观点，我们就越会改变它们——但这种情况仅限于无关紧要的问题。换言之，无论我们是否愿意承认，橄榄球运动员确实能使我们去购买某种品牌的剃须膏，美女们确实能使我们在某一抽象问题上同意她们的意见。与此同时，橄榄球运动员不太可能影响我们去投票选举他们喜爱的总统竞选人，美女也不太可能让我们接受她们对堕胎是否道德的看法。

总结此节，我们可列出以下几种现象：

- 我们的观点容易受既是专家又可信的人的影响；
- 如果宣传者的态度明显地背离其自身利益，他（或她）的可信度（和宣传效度）就会增加；
- 如果宣传者无意影响我们的观点，他（或她）的可信度(和宣传效度)亦会增加；
- 如果我们喜欢并认同某人，至少在无关紧要的问题和行为上，他（或她）的观点与行为对我们的影响通常比问题内容本身对我们的影响要大；
- 如果我们喜欢某人，至少在无关紧要的问题和行为上，

即使很清楚他（或她）正企图影响我们的观点且可从中获益，我们往往还会受其影响。

宣传的性质

信息的表达方式对决定宣传效度起着重要的作用。信息的表达方式有许多种，我选择了其中最重要的5种加以说明：

（1） 以唤起受众理性能力为目的的宣传更有说服力，还是以唤起受众感性能力为目的的宣传更有说服力？

（2） 与生动的个人经验相联系的宣传对人的影响更大，还是以大量确凿、无可指责的统计数据为依据的宣传对人的影响更大？

（3） 宣传应该仅仅呈现单方面的论点，还是应该同时包括对相反观点的驳斥？

（4）如果像在一场争论中那样，将双方的观点都呈现出来，那么呈现的先后顺序是否会影响各方的效果？

（5）受众原有的观点和宣传所赞成的观点之间的差异与宣传的有效性的关系是什么？

理性宣传与感性宣传

几年前我曾在一个社区居住过。该社区曾准备用投票的方式来决定是否要在自来水里加进氟化物防治龋齿。支持加氟者开展了合乎逻辑、富于理性的宣传活动，主要包括知名牙科医生的陈述（介绍了氟化物的优点和自来水加氟地区龋齿减少的事实），以及医学专家和其他医疗保健权威人士对氟化反应无害的陈述。反对加氟者则运用了感情色彩浓厚的宣传方式。例如：在传单上画上一只丑陋无比的老鼠，旁边写到“别让他们把灭鼠药投到你喝的水里！”结果，支持加氟者遭到了彻底失败。当然，这个事

件并不能完全证明感性宣传更具优越性，因为该事件不是在严格控制下所进行的科学研究。我们丝毫不知道，如果不散发这些宣传品人们会怎样投票决定加氟问题，也不知道看到反对加氟宣传品的人是否更多，反对加氟者印制的传单是否比支持加氟者的宣传材料更通俗等等。在这个问题上，虽然这一领域的实际研究远未达到可以下结论的程度，但有证据支持以感性为主的宣传。例如：乔治·W·哈特曼在早期实验里，[35]试图通过他所采用的不同宣传方式，测量他劝导人们投票选举某政党候选人的宣传效度的函数变化。结果证明，接受以感性为主的宣传的人投票选举宣传中所支持的竞选者的人数大于接受以理性为主的宣传的人数。

“以……为主”一词加重点号是有充分理由的，它界定了这一研究领域中的主要问题——也就是说，对于“理性的”和“感性的”这两个词没有简单明了的通用定义。例如：在氟化水一例中，许多人都会同意，发行反加氟传单的目的是引起恐惧，但这个宣传并非完全没有理性因素，因为用于预防牙病的微量氟化物如果加大剂量确实可以用做灭鼠药。另一方面，呈现专业人员的观点并非完全没有感性因素，因为知道医学专家、牙科医生都赞成使用氟化物可使人在感情上得到安慰。

由于在实际应用中，在操作上很难划清“理性”宣传和“感性”宣传的界限，有些研究者就转向研究同样有趣，且更便于研究的问题——某种情感在不同水平对于观点改变的影响。假设你希望引起观众的内心恐惧以使其改变观点，是轻微的恐惧有效，还是把他们吓得魂飞魄散更有效？例如：你的目的是要说服人们更加安全地驾驶，是让他们看运用印染法的彩色电影描绘的交通事故受害者支离破碎、血肉模糊的躯体更有效呢？还是放映歪扭的汽车挡泥板、讨论由于粗心大意开车造成保险费数额不断增加的情况、指出粗心大意开车的人可能会被暂停使用驾驶执照等等温和的宣传更有效呢？在这一问题上人们的常识是矛盾的：一方

面，适当惊吓会激发人们行为的动机；另一方面，过量惊吓又可能起抑制作用——可能削弱受众对信息的注意力、理解力及根据信息采取行动的能力。人们有时会认为：“这种事只会发生在别人身上，而不会发生在我身上。”这样，即使他们很清楚应该怎样做，他们却还是高速驾车或执意酒后驾车。这大概是由于这些行为可能产生的后果过于巨大，以至人们力求不去想它。因而有人争论说，如果某一宣传引起了极大的恐惧，人们往往就不会密切关注它。

这些事例告诉我们些什么呢？绝大多数实验资料表明，在其他条件相同的情况下，一个人受宣传的惊吓越大，就越有可能采取积极的预防行动。在这一领域研究成果丰硕的霍华德·利文撒尔及其同事就这一问题进行了大量的研究。[36]在一个实验中，他们试图劝导人们戒烟并接受X光胸透。他们使一些被试人处于轻度的恐惧状态——建议他们戒烟并去做X光胸透；使另一些被试人处于中度恐惧状态——给他们放映一部描述某青年人在照射X光后发现自己患了肺癌的电影；使第三部分被试人处于高度恐惧状态——除让他们看上述电影外，还让他们看一个鲜血淋淋的肺癌手术电影。结果证明：处于高度恐怖状态的被试者，最急于戒烟并最有可能去做X光透视。

这一点是否适用于所有人呢？非也。有理由说明为什么常识告诉我们，强烈的恐惧会导致他们拒绝采取行动：对某些人而言，在某种情况下的确如此。利文撒尔及其同事发现了，那种最可能被高度恐惧激起行动的人是那些高度自信的人；缺乏自信的人在面对引起巨大恐惧的宣传时，采取立即行动的可能性最低——但（最有趣的是）过一段时间后，他们的行为就与高度自信的人没什么两样了。也就是说，如果不需要立即采取行动而且可延缓采取行动，不太自信的人在面临能引起巨大恐惧的宣传时，滞后行动的可能性更大。其原因可能是，自我评价低的人很难克

服恐惧的力量，高度恐惧的宣传吓倒了他们，使他们只想爬到床上、拉过被子蒙上脑袋。然而，轻度或中度的恐惧是他们在体验的那刻更容易应付的。如果时间允许的话——即如果他们不必立即采取行动，如果宣传真的把他们吓破了胆，他们就很可能滞后行动。

利文撒尔及其同事后来的实验支持了这一分析。在一个实验中，让被试人看一部描写严重交通事故的影片。一些被试人从近处看一个很大的银幕，另一些被试人从远处看一个很小的银幕。从近处大银幕上看电影的具有高度自信或中度自信的被试人，较之从远处小银幕上看电影的具有高度自信或中度自信的被试人，更有可能采取预防措施；而从远处小银幕上看电影的自信程度低的被试人，较之从近处大银幕看电影的自信程度低的被试人，以后更有可能采取预防措施。后者还报告说，他们在观后感到十分虚弱，并且不敢想象自己是交通事故的受害者。因此，当需要对高度恐惧作出迅速反应时，缺乏自信的人会被恐惧压倒而不能马上行动。

相对而言，要使高度自信的人的行为像缺乏自信的人一样是比较容易的。只要用高度的恐惧压倒他们，使他们感到自己已无法预防或改变危险的情境。这样一定会让许多人采取逃避的办法——甚至那些高度自信的人。反之，假设你想减少交通事故的发生率或帮助人们戒烟，而且你面对的都是缺乏自信的人，你该怎样着手工作呢？你可以构想出一个宣传方法，其中包含明确、具体、乐观的指导，这样很可能使受众增强勇敢地面对恐惧和克服危险的信心。霍华德·利文撒尔及其同事的实验验证了这一点。那些引起恐惧的宣传，如果包含何时、何地及怎样采取行动的具体指导，比那些不包含这些指导的泛泛建议要更加有效。例如，在一个大学校园里进行的促使学生注射破伤风预防针的宣传，包含了具体指导，即告诉学生在何时、何地接受注射。宣传材料上

标明了学生医疗服务站的方位图，建议每个学生在适当时间顺便去接受注射。结果表明，在培养学生们接受注射破伤风预防针方面，引起高度恐惧的宣传比引起轻度恐惧的宣传更有效，并且增加了学生接受注射的口头意向。虽然关于何时、何地进行注射的具体指导丝毫不能影响学生的态度和意图，但对实际行动的影响很大：得到注射程序指导的学生中，有 28% 的人注射了破伤风预防针；而未得到具体指导的学生中，只有 3% 的人注射了预防针。在一个仅给被试人以行动指导而不提供引起恐惧的信息的控制组里，则无人前去注射。这说明仅有明确具体的指导还不足以使人们产生行动。在这种情况下，引起恐惧是促使人们采取行动的必要因素。

利文撒尔在其戒烟实验里得到了极其相似的结果。他发现，在帮助人们戒烟方面，高度恐惧的宣传能使人们产生更大的戒烟愿望，但除非同时推荐具体操作方法，否则收效甚微。同样，如果只有具体指导(如“买杂志代替买香烟”“想抽烟时就多喝点水”等等）而没有引起恐惧的宣传，也收效甚微。引起恐惧与具体指导的结合运用，产生的效果最佳；在这种情况下，学生在接受实验近四个月后，便会减少吸烟量。

因此，在某些情况下，唤起恐惧与具体指导结合运用的宣传能够也确实使人们产生了宣传中所建议的行为。但是利文撒尔和同事们也指出，引起恐惧的宣传所产生的影响是视内容而定的。[37]在一些情况下，即使是伴之以具体指导方法的、令人恐惧的宣传，也不会产生如人所愿的效果。让我们来看一看 20 世纪最严重的公共疾病——获得性免疫功能丧失综合征，即艾滋病（AIDS)。AIDS 被媒体称为“20 世纪的瘟疫”，[38]在 90 年代似乎呈现出上升的势头。最新数据表明，[39]超过 3000 万人为艾滋病病毒（HIV）阳性；大约有 230 万人今年将死于艾滋病。每天有 16,000 例艾滋病发生。虽然艾滋病主要发生在发展中国家，但在美

国这种高度发达的国家也有 100 万艾滋病患者，且以每年新增 40，000 人的速度增加。公共卫生官员千方百计向公众宣传不安全性行为与静脉注射毒品的危害，教育性行为活跃者认识艾滋病的发病原因及其带来的死亡的威胁。这些宣传同时配合了预防艾滋病的具体建议——如独善其身、一夫一妻、或使用避孕套。虽然独善其身和一夫一妻是值得为之努力的目标，但事实证明，希望大多数的青少年采取这些办法是极不现实的。甚至连前美国卫生部长埃弗里特·库普这样的政治保守权威人士最终也相信对于大多数性行为活跃的年轻人而言，正确使用避孕套也许是预防艾滋病最现实的模式。[40]

因此，预防艾滋病的宣传目标已转变为说服性行为活跃的年轻人使用避孕套。那么，应该采取何种的宣传方式来实现这一目标呢？一般来说，这些宣传都普遍生动描述了不安全的性行为的潜在危险和艾滋病的破坏力。决策者和教育者心中隐含的假设是，引起大量恐惧的宣传会促使这些年轻人改变性行为方式。避孕套生产商也持有相同的假设。例如，在一则避孕套广告中，一位迷人女郎出来说，“我喜欢做爱，可不想为此送命。”[41]这句广告词听上去很容易让人记住。然而有例可证，在艾滋病预防中，这种方式不会产生什么效果，还很可能产生反作用。为什么呢？因为大多数人在想到做爱时，不愿想到死亡或疾病。如果关于死亡与避孕套的认知联系过于紧密，使用避孕套的想法很可能令人厌恶，以至削弱了与做爱相关的快感。在这种情况下，许多人干脆把死亡、疾病和避孕套抛到脑后，采取抵触姿态。但是他们不会就此停止性生活，所以他们会说服自己，“这事儿不会落到我头上”,或是‘我对艾滋病患者没有吸引力”,或是‘我一眼就能认出谁是艾滋病患者”。有人会对引起恐惧的宣传加以防卫，以拒绝相信宣传中呈现的数据。埃金娃·利伯曼和谢利·蔡肯发现，[42]引起恐惧的宣传与受众的个人行为的相关性越大，他们越

有可能让自己相信宣传中描述的危险都是言过其实的。

以上分析已被艾滋病文献中众多的最新发现所证明。例如，拉塞尔·克拉克指出，[43]艾滋病的传染性对性行为随意的年轻人来说基本不起任何作用。凯蒂·利什曼发现，[44]“许多在性生活上冒高风险的人仍然连最基本的措施都省却了”。萨尼娜·威廉姆斯及其同事发现，[45]有持续的、不安全性行为的大学生们用错误的认识来为自己的行为辩解，即如果他们认识并且喜欢他们的性伙伴，那么他或她都不太可能是 HIV 阳性患者。同样，在全国大学进行的调查显示，多数性行为活跃的大学生不注重安全的性行为，不和性伙伴谈论性传染疾病的问题，也从未购买过避孕套。[46]

如果引起恐惧的宣传没有收效是因为它导致了人们的抵触情绪的话，我们是否应该稍事修整，然后振作起来遏制艾滋病的传播呢？不一定。这个问题没有简单的解决方案。但如果我们认为让人们使用避孕套是杜绝艾滋病蔓延的最有效方法，就可以想办法对宣传进行设计，使其克服性行为活跃者认为的避孕套缺乏吸引力的地方。例如，根据我们对性行为活跃的大学生所做的调查，发现他们当中的大多数视避孕套为“倒胃口的东西”，会减低性事的浪漫效果。[47]相应地，解决这个问题的一个可能性方案是发现一种改变人们固有观点的方法——也许可以让他们相信，带上避孕套可以被视为与唤起性欲的性交前戏同样必不可少的活动——是做爱的前奏，而不是烦人的干扰。[48]旨在解决这类重要问题的其他方法将在第五章中得到阐述。

普遍数据与个人数据

假设你去商店买新轿车，你最关注的两个问题是车辆的可靠性及使用寿命。也就是说，你并不在乎汽车的外表、款式或行车里程，而是它的维修频率。作为一个非常理性和理智的人，你翻

阅了《消费者报道》杂志，比方说，你了解到维修记录最好的是Volvo 牌轿车。很自然，你会决定买一辆 Volvo 。但假设在你决定购车的前夜，你参加了一个晚宴，和其中一位朋友聊到你的购车意向。他露出怀疑的神情：“你不是认真的吧，”他说：“我的堂兄去年买了一辆 Volvo ，打那儿起麻烦就没断过。先是燃料注入系统坏了；然后变速箱也坏了；后来发动机发出奇怪的声音，却找不到原因；最后，汽油也不知从什么地方滴滴哒哒地漏了出来。因为不知道还会发生什么，他再也不敢开那辆车了。”

假设《消费者报道》对家庭轿车的排名是根据 1，000 名Volvo 轿车的使用者提供的信息统计而成。你朋友的堂兄的不幸遭遇使样本总数达到 1，001 人，为你的数据库增加了一个负面例子。从逻辑上看，这不应该影响你的决定。但是理查德·尼斯比特及其同事所做研究的主要部分（上述例子的出处）显示，[49]这种事情，由于其生动性，往往比理性数据的影响大得多。因此，关于你的朋友的堂兄的遭遇深深地印入你的脑海，挥之不去，使你很难下定决心去买一辆 Volvo 牌轿车。

另外，事例越是生动形象，其劝导效果就越好。一个来自真实生活的节能方面的例子可以说明这一点。几年前，我和我的学生开始劝说居民为节能而对住宅做必要的改进。[50]我们与当地公共事业公司的房屋审计员合作，培训他们如何在提供房屋修缮建议时运用生动的宣传手段。以前，大多数审计员在向房屋主人推荐节能封条时，只是简单地告诉他们门上有裂缝，应该使用封条。而我们的培训是让审计员告诉房屋主人，如果把门上的裂缝加在一起，面积相当于在客厅墙上有一个篮球大小的洞。“如果你家墙上有这么大的洞，你会不会把它补上呢？而节能封条就是做这个用的。”实验结果令人震惊。受过培训的审计员的效率增长了四倍。受训前，只有 15% 的房屋主人接受建议；受训后，这一比例达到 61%。与大量的统计数据相比，大多数人更容易

受清楚、生动、个人化的事例的深刻影响。所以，你朋友购买Volvo的故事或是客厅墙上篮球大小的破洞的例子都能产生极大的说服力。

单面论证和双面论证

假设你想发表一个演讲来说服人们相信死刑是必要的，是简单陈述自己的观点而忽视对反对死刑的观点加以论证所能说服的人多呢？还是对反对死刑的观点加以论证并力求将其驳倒说服的人多呢？在回答这个问题之前，让我们先来了解它将涉及的方方面面的问题。如果一位宣传者提到了相反论点，这可以说明他或她是客观、公正的人，因而能增加宣传者的可信性，提高其宣传效度。但另一方面，如果一位宣传者过多地提到相反论点，这可能向人们暗示该问题是个有争议的问题，而使接受者感到迷惑和犹豫不决，最终会降低宣传的劝导效度。了解到上述情况，读者就不应该再惊讶，为什么在单方面论证和宣传的效度之间不存在简单的关系。这种关系在一定程度上取决于受众所获信息的多少。受众获得的相关信息越多，受单方面宣传影响的可能性越小，而受那种举出主要相反论点并逐一驳斥的宣传（即双面论证）影响的可能性越大。一个获得很多相关信息的人更能了解到一些反面观点，因此当宣传者回避这些观点的时候，他们就可能推论出，这个宣传者要么是存有偏见，要么是无力反驳。另一方面，一个没有获得相关信息的人则不大容易了解反面观点的存在。这样，宣传者如果不提反面观点，他们就可以被说服，但如果列举出反面观点，他们很可能会感到迷惑不解。

另一个重要因素是受众的初始态度。我们可以估计到，如果一位听众预先倾向于相信某宣传者的论点，那么单方面的宣传会比双方面的宣传对他或她的影响更大；然而如果一个接受者预先倾向于相信反面论点，那么两方面的驳斥性宣传对他更有说服

力。[51]许多政治家似乎清楚地意识到这种现象，他们往往根据不同的对象发表不同类型的讲演。向本党派的忠实信徒谈话时，几乎总是发表一套引起会场气氛活跃的言论，吹捧本党党纲和候选人；在谈到反对派时，腔调中总少不了嘲弄和讽刺。另一方面，当出现在电视联播节目上或面对由各党派成员组成的观众时，他们则作出更外交的姿态，总是在着手推翻相反论点前，对其进行相当准确地表达。

呈现观点的顺序

假设你正在竞选市议员,你和你的竞选对手应邀去市礼堂对众多选民演讲。这是一次势均力敌的竞选——许多选民还未拿定主意——选举的结果将取决于你的演讲。你绞尽脑汁撰写讲稿，并预先排练。你刚坐在讲台上，会议主持者就问你愿意先讲还是愿意后讲。你思索了一会儿，心想“第一个讲可能会处于优势，因为这个印象非常关键；如果能使听众早点站在我这边，我的对手不仅必须竭力兜售自己的货色，而且还必须争取站在我这边的听众——他将不得不逆势而行。可另一方面，后讲也可能会处于优势，因为人们离开礼堂时，可能只记住了最后听到的内容。我的对手先讲的话，无论多么有力，都会被我的雄辩所掩盖，只是因为我最后的讲话更容易被大家记住。”于是你就结结巴巴地说：“我想先讲……不,后讲……不,先讲……不,请等一下。”你在慌乱中跑下讲台，找到一个电话间给一位社会心理学家朋友打电话，的确，她一定知道哪个顺序最有利。

如果你想得到一个简单的回答，你恐怕会大失所望。而且，如果你等着听社会心理学家的详细阐述和言之有据的论述，就可能完全错过上台演讲的机会，也就可能输掉了这次竞选。

无需冗言，这个问题十分复杂，涉及到学习与记忆的问题。我将尽量简单地加以论述。这些问题与你或那位假设的政治家独

自思考的常识问题类似。的确，在其他条件相同的情况下，接受者对最后的讲演记得最牢，只是因为离选期最近。另一方面，对第二份材料的学习不如对第一份材料的学习那样全面，只是因为第一份材料的存在干扰并抑制了对第二份材料的学习过程。因此，根据我们对学习现象的了解，在其他条件都相同的情况下，第一个演讲似乎将更有效，我们称之为首因效应（primacy effect）。然而，根据我们对记忆现象的了解，在其他条件都相同的情况下，后一个演讲似乎更有效，我们称之为近因效应（recency effect）.

这两种途径表面看来会产生完全相反的预测，但这并不意味着演讲的先后次序无关紧要，也不意味着作出明确预言是毫无希望的。实际上，它意味着我们可以通过了解抑制作用和记忆的工作原理，预测哪种条件下首因效应更有利，哪种条件下近因效应更有利。这里关键的变量是时间——即事件相隔时间的长短：（1）第一个宣传与第二个宣传相隔时间的长短；（2）第二个宣传结束时与听众作出最后决定时的相隔时间的长短。这里关键的两点是：（1）如果两个宣传之间的时间间隔极短，抑制作用（干扰作用）最大；在此例中，第一个宣传对第二个宣传的学习造成了极大的干扰，首因效应发挥作用——第一位讲演人将处于优势。（2）如果听众在听完第二个宣传后必须立即作出决定，近因效应最大，近因效应发挥作用。

好了，你还守在电话机旁吗？下面是给你设计的方案：如果你和对手将先后发言，而且选举在几天以后才进行，那你就应该先讲。首因效应将会干扰听众对你的对手的发言的学习能力，由于几天后才进行选举，记忆效果的微小差异可以忽略不计。但是，如果在第二个演讲后立即进行选举，而且在两个演讲之间将有一次较长的休息时间，那你最好后讲。由于两个演讲之间有休息时间，第一个讲演对第二个讲演的干扰作用减小；由于听众在

第二个讲演后马上要作出决定，那么作为第二个讲演者，记忆效果会体现出来。所以，近因效应起主导作用：即其他条件都相同时，最后的演讲将更有说服力。

上述推测得到了诺曼·米勒和唐纳·坎贝尔的实验的证实。[32]在实验中，安排了一个模拟陪审团的审讯，并向被试者提供了一份真正的陪审团审讯副本的缩写本。被告制造商因涉嫌生产某种有技术缺陷的喷雾器而给原告方造成了损失。原告方的论述由原告方证人的证词、原告方律师对被告方证人的交叉讯问以及原告方律师的开场陈词和终案陈词组成；被告方的论述由被告方证人的证词、被告方律师对原告方证人的交叉讯问以及被告方律师的开场陈词和终案陈词组成。在缩写本中，原告方的论点放在一起，被告方的论点放在一起。研究者改变了双方辩论材料之间的阅读间隔以及阅读后一个辩论材料与裁决之间的间隔。当两个辩论材料之间的阅读间隔很长而阅读后一个辩论材料与裁决之间的间隔很短时，近因效应起了作用；反之，当两个辩论材料之间的阅读间隔很短而阅读后一个辩论材料和裁决之间的间隔很长时，首因效应起了作用。这个实验的主题（陪审团的审讯）强调说明这两个现象可能具备的巨大的应用价值。大多数审讯总是让原告方第一个开始（做开场陈词，并提供呈堂证据），最后一个结束（做结案陈词），因而占尽了首因效应和近因效应双方面的优势。因为辩护的顺序确实可能会影响陪审团作出有罪还是无罪的裁决，我建议调整审讯程序，以防止由首因效应或近因效应所造成的司法错误。

意见差异的程度

如果你正同一位强烈反对你的观点的听众谈话，你是会用最极端的方式来捍卫你的观点，还是会调整自己的观点使它与对方的观点不那么截然不同？这两种方式哪一个更有效呢？假如你认

为，人们为了保持健康应该每天进行剧烈的体育锻炼，虽然任何运动都有益于健康，但每天至少要锻炼一个小时。假如你的听众由大学教授组成，他们认为对普通人来说，翻翻书本就是足够的运动。你转变他们观点的做法哪一种更有效？是告诉他们应该执行一个每天跑步、游泳、做健身操的严格计划更有效呢，还是向他们推荐一种简便易行而又不费力的计划更有效呢？简言之，受众的观点与宣传者的建议之间差异的最有效水平是什么呢？这个问题对任何宣传工作者和教育工作者来说都是至关重要的问题。

让我们从受众的角度看待这个问题。我在第二章里曾提到过，我们中的多数人都强烈希望自己永远正确——即观点正确、行为理智。当有人出来反对我们时，我们会感到极不舒服，因为它意味着我们的观点或行为可能是错误的，或者是以错误信息为基础的。意见差异越大，我们就越不舒服。我们怎样才能减少这种不舒服呢？只要改变我们的观点或行为就可以做到。意见差异越大，观点的改变就越大。由此可推断出，宣传者应该坚持每日严格的锻炼计划；意见差异越大，观点改变越大。的确，一些研究人员发现两者之间的线性关系是成立的。菲利普·齐姆巴多的实验为揭示这种关系提供了极好的范例。[53]实验要求每个被请来当被试的女大学生带一位密友一起来实验室。然后，向每对朋友提供一个少年罪犯的案例材料，再让每个被试人在私下里单独提出自己对该案件的处理建议。让每个被试人相信，他或她的好朋友的意见与自己不同——要么略有不同，要么截然不同。齐姆巴多发现，显现出的差异越大，被试人朝他认定是其好友所持观点的方向改变观点的程度越大。

然而，对上述文献的认真研究也引发出几个能够推翻上述推理的实验。如詹姆斯·惠特克发现了意见差异与观点改变之间的曲线关系。[54]我所说的曲线是指，当意见差异由小变大时，观点的改变也由小变大；但随着差异的继续增加，观点的改变开始趋

缓；最后，当意见差异变得很大时，观点的改变就变得很小。当意见差异非常大时，观点的改变趋于零。

基于惠特克的发现，卡尔·霍夫兰、O.哈维和马扎福·谢里夫认为，[55]若某宣传与某人的观点相去万里，实际上它就超出此人的接受范围，因而对此人的影响不会很大。霍夫兰及其同事的实验选择了一个白热化的话题——一个被试人态度鲜明的话题：被试人所在的州是要禁酒还是要废除禁酒令——也就是说，是否要废除禁止出售酒精饮料的法律。在该州的投票者中，三派意见势均力敌，并且被试人的取样是有代表性的：一些被试人强烈支持本州禁酒，另一些被试人却强烈赞成废除禁酒法令，其他人则取中立态度。把被试人混合编成几组，每组都包括持上述三种不同态度的人。向每组成员提供支持三种态度其中一种的宣传材料。这样，每组中就会有一些被试人发现这种宣传与自己的观点一致；另一些被试人发现这个信息与自己的观点有适度的差异；还有些被试人发现这个信息与自己的观点截然不同。具体说来，即对一些组进行“废除禁酒”的宣传，赞成无限制地出售酒精；给另一些组进行“禁酒”的宣传，赞成彻底禁酒；再给其余的组进行适当“饮酒”的宣传，即允许人们喝酒，但附带一些控制和限制条件。结果表明，当实际宣传和被试人的观点存在适度差异时，被试人的观点改变得最大。

对于科学家而言，这是多么令人兴奋的结果啊！对于同一问题，大量研究得到了两种截然相反的结果，并不一定意味着谁是错的，相反，这意味着可能某些重要因素被忽略了——这的确令人兴奋，因为它给科学家提供了探索机会。请读者对我多多包涵，我想仔细阐述这个问题——不仅因为它本身具有重要价值，还因为它向我们提供了机会来分析社会心理学更加刺激的一个方面。从根本上来说，有两种进行这种探索游戏的方式。一种是把所有显示同一结果的实验和所有显示另一结果的实验集中起来，

（想象手中有个放大镜）对它们进行认真细致的检查，找出 A 组实验中共有的而 B 组实验中缺乏的因素；然后试着从理论上判断，为什么这个因素会造成两组之间的差异。或者我们可以把顺序颠倒一下，先从理论上思考是哪个因素或哪些因素造成了这种差异；然后在已掌握的理论航标的引导下查阅现有文献，观察 A 组实验与 B 组实验是否有不同之处。

作为一名科学家，我个人偏好于第二种方法。因而，我与我的两位学生——朱迪斯·特纳和梅里尔·卡尔密斯——开始思考哪个因素或哪些因素会造成这种差异。一开始，我们就接受了上面讨论过的看法：意见差异越大，受众的不适程度越大。但我们推论出，这并不意味受众一定会改变自己的观点。受众用于减少不适的方法至少有四种：(1) 改变自己的观点；(2) 劝导宣传者改变观点；(3) 通过寻找与自己观点相同的人来寻求对自己最初观点的支持，而无视宣传者的宣传；(4) 贬低宣传者——把宣传者看做是愚蠢的、不道德的——从而使其观点无效。

在许多宣传情景中，包括在实验中的宣传里，信息或是以书面声明的形式（如报纸、杂志上的文章）传递，或是由观众不可接近的宣传者传播（如电视上、演讲台上的讲演者等等）。而且被试人通常是单独一人，或是没有机会与他人交流的观众中的一员。因而在这种情况下，接受者实质上既不可能对宣传者的观点有直接影响，也不可能寻求直接的社会支持。这样只留给接受者两种减少不适的主要方法：他们要么改变自己的观点，要么贬低宣传者。

人们在何种情况下会觉得贬低宣传者很容易，在何种情况下会觉得很难呢？要贬低一个受人喜爱和尊敬的朋友是很难的；要贬低一个信誉很高的专家是很难的。但是，如果宣传者的可信性值得怀疑，不去贬低他或她就很困难了。据此推论，我们认为如果宣传者的信誉很高，他与接受者观点的分歧越大，对接受者观

点的影响就越大。然而，如果宣传者的信誉不高，一般说来，他或她将受到贬低，但这并不意味着该宣传者不能影响接受者的观点。如果他或她的观点与接受者的观点相差不远，也许能影响接受者改变自己的看法。但对于这样的宣传者来说，他与接受者的观点差异越大，接受者越怀疑他或她的聪明才智和判断力。接受者越是怀疑他或她的聪明才智和判断力，越不可能受其影响。

让我们回到那个体育锻炼的例子上。假设一位 73 岁的老人，身体棒得像 30 几岁的人，而且刚赢得了波士顿马拉松赛的冠军。如果他告诉我，健康长寿的有效方法是每天至少剧烈锻炼二小时，我就会相信他的话。朋友，我能不相信他吗？他的这番话比让我每天只锻炼十分钟的建议更能促使我锻炼。但假设一个信誉度没这么高的人，比方说一位中学径赛教练建议我每天锻炼十分钟，因为该建议在我的接受范围之内，所以可能会影响我的观点和行为。但如果他建议我实行一项每天需要二小时的剧烈锻炼计划，我会把他视为江湖郎中、健康的怪人、偏执狂而把他轰走——我会继续舒服地懒惰下去。因而，我同意霍夫兰、哈维和谢里夫的观点：只有当宣传者的信誉不很高时，人们才会认为他所宣传的截然相反的观点超出他们的接受范围。

带着这些推测，我与学生仔细检查了关于这一问题的现有实验，特别注意了人们形容宣传者的方式。你瞧！我们发现了显示意见不一致和观点改变间存在线性关系的实验，恰恰是那些把宣传者的信誉描述得较高的实验；而那些结果显示出曲线关系的实验，恰恰是那些把宣传者的信誉描述得较低的实验。这证实了我们对信誉所扮演的角色的推测。然而，我们没有就此止步：我们设计了一个实验，系统地研究了意见差异的程度和宣传者信誉的关系。[56]实验中，请女大学生阅读几节现代朦胧诗并按优劣程度将其排序。然后，让她们每人阅读一篇对现代诗歌的评论文章，其中特别提到她认为最差的那节诗。对于一些被试人，文章作者

用溢美之词评价了这节诗，这使得宣传者的观点和实验条件下被试人的观点产生高度分歧；对于另一些被试人，文章的作者在评价这节诗时，仅表示了适中的赞许，这使得宣传者的观点和实验条件下的被试人的观点产生了中度分歧；在第三种条件下，文章作者对该诗略加贬低，这使得宣传者与接受者的观点间产生轻度分歧。最后，让半数被试人相信文章的作者是诗人 T.S. 艾略特，一位信誉很高的诗歌评论家；而让另一半被试人相信文章的作者是个大学生。这时再让被试人重新对几节诗按优劣程度将其排序 。当 T.S. 艾略特表面上是宣传者时，当他对这几节诗的评论与学生的观点存在高度分歧时，学生受到的影响最大；在被试人认为文章的作者是有中等信誉的大学生时，当他的观点与被试人略有分歧时，被试人的观点稍有改变；当他与被试人的观点存在中度分歧时，被试人的观点改变较大；而当他与被试人的观点存在高度分歧时，被试人的观点改变很小。

概括此节，对于相互矛盾的实验结果可作如下解释：当宣传者信誉很高时，他或她所赞成的观点与接受者的观点分歧越大，接受者越容易被说服；另一方面，当宣传者的信誉可疑或较低时，中度分歧会使接受者的观点发生最大的改变。

接受者的特点

所有的听众、读者或观众均不尽相同。相对而言，有些人更难以说服。此外，我们已经看到，能感染这个人的宣传并不一定能感染另一个人。例如，先前我们谈到，接受者的知识水平及其原有的观点在决定两方面的宣传是否比单方面的宣传更有效的问题上起主导作用。

自尊

一个人的个性对其被说服性有何影响？与被说服性的关系最密切的个性变因是自尊。缺乏自尊的人比非常自尊的人更容易受到劝诱性宣传的影响。[57]这看来颇有道理。说到底，如果一个人不满意自己，他对自己的观点就不会十分坚信。因而当他们的观点面临挑战时，他们就可能轻易放弃自己的观点。我们在先前谈到人们都有使自己正确的愿望。如果萨姆是个非常自尊的人，当他听到与自己的观点相悖的宣传时，一定会考虑改变自己的观点或坚持原有的观点，哪个更有可能使自己正确。当非常自尊的人发现自己与某位信誉很高的宣传者看法不同时，他可能体验到冲突。他可能通过改变自己的观点来解决冲突，也可能通过坚持原来的观点来解决冲突。但是如果萨姆是缺乏自尊的人，体验到的冲突会很少或者根本体验不到冲突，因为他对自己缺乏信心，他可能相信，如果自己同意了宣传者的观点，就更有可能正确。

先验

另一个与接受者有关的颇为重要的因素是接受者接受宣传前的心情。如果宣传被很好地灌输，让人感到轻松、愉快，可使观众对该宣传更易于接受。的确，欧文·贾尼斯及其同事发现，在阅读一份劝诱性的宣传材料时，被允许吃可口食品的人比控制组（不允许吃）的人受宣传材料的影响更大。[58]同样，理查德·佩蒂与其同事所做的研究表明，良好心情可使人们更易接受他人的劝导。[59]

相反，也有办法可使接受者变得不易接受宣传和不易被说服。我注意到，人们预测自己能抗拒诸如电视广告这类劝诱性宣传的影响。因此，使人不受劝导的方法之一是，预先警告人们，这个宣传企图劝诱他们。[60]当宣传的内容与接受者的信念不一致

时，这种方法尤其有效。我想指出，与直奔主题的宣传相比，“现在，我们的赞助商想说”这类开场白会使宣传的说服力减弱。这个开场白好像是在说“注意，我要开始说服你了”，而人们的反应往往是采取抵制态度。这一现象在乔纳森·弗里德曼和戴维·西尔斯的实验里得到了证实。[61]在实验中，研究者先告诉一些少年，他们将要听到一个关于“为什么不允许青少年驾驶”的讲话。十分钟后，演讲者开始宣读准备好的讲稿。在控制组，少年们听到了同样的讲话，但是没有提前十分钟告诉他们讲话的题目。与提前获知讲话题目的被试人相比，控制组中的被试人更容易接受宣传的内容。

人们往往要保护自己的自由感。根据杰克·布雷姆的对抗理论，[62]当自由感受到威胁时，我们会力求恢复它。例如，我喜欢收到生日礼物，但如果一个处于及格边缘的学生（很可能会考试不及格），在我准备批改期末试卷时，送给我一件贵重的生日礼物，我会感到很不舒服，因为我的自由感或自主权受到挑战。同样，劝导性宣传，如果过于露骨或咄咄逼人，则可被视为侵犯了个人的选择自由，从而会激起对该宣传的抵触。例如，如果一个态度强硬的售货员逼着我买某种商品，我的第一个反应是离开这家商店，维护我的独立性。

在莉莲·本斯利和吴瑞的实验中，[63]让大学生观看两个反对饮酒的宣传。第一个宣传生硬而教条，认为不管喝多少酒都是不安全的，所有人都要永远地远离酒精。第二个宣传语气温和，强调了控制饮酒的重要性。第二个宣传在说服人们减少饮酒方面效果更佳，尤其对过量饮酒者效果尤其明显——因为他们在面对生硬的说教时，几乎肯定体验过最强烈的对抗情绪。

对抗可能会以很多种有趣的形式出现。假设我走在大街上，有人十分礼貌地请我在一份请愿书上签名。由于我对请愿涉及的问题知之甚少，正当这个人向我解释时，另一个人走过来跟我们

搭话，并命令我不要签名。对抗理论预言，为了反抗这种压力和维护自主权，我更有可能签名。上述场景被马德林·海尔曼搬到了真实的生活当中，结果证实了她的预测：[64]在大部分情况下，阻止被试人签名的企图越强烈，被试人越有可能在请愿书上签名。当然，在这一章和上一章中我们已经看到，正如阿希的实验所展现的那样，人们确实能够受人影响并屈从暗含的社会压力。但当压力过于明显以至威胁到人们的自由感时，人们不仅会抵抗压力，而且往往会采取相反的行动。

关于需要自由感和自主权的问题，还有一个方面也应该提及。在其他条件相同的情况下，当人们在面对与其重要信念背道而驰的宣传时，如果可能的话，往往会马上编造论据进行反驳。[65]这样人们就可以让自己的观点免受不必要的影响，并且保护自己的自由感。但克服其中的某些抵抗是可行的。利昂·弗斯廷格和内森·麦科比做了一个实验，[66]企图防止听众编造论据来反驳呈现给他们的信息。他们仅仅是通过稍微分散听众的注意力来完成这个实验的。他们要求属于一个大学兄弟会的两组学生听一个事先录制好的、诽谤大学兄弟会的宣传。论据翔实，论证有力。正如你所预料的，与学生们的观点截然不同。在播放录音时，研究者分散了其中一组学生的注意力，具体做法是给他们放映一部娱乐性很强的无声电影。费斯廷格和麦科比推论，因为这个小组同时进行两项活动——听反对大学兄弟会的录音和看一部娱乐电视——他们的头脑过多地被占用，以至很少有机会或根本没有机会来思考如何反驳录音中的宣传。另一方面，控制组的学生没有因为电影而分散注意力，因此可以投入更多的注意力，组织反驳论据来抗拒宣传的影响。实验结果证实了这一推理。较之没有分散注意力的学生，被电影分散了注意力的学生更容易接受反兄弟会的言论。

让我们仔细看看这个问题的另一面：我们如何帮助人们去抵

抗那些影响他们的企图呢？威廉·麦圭尔及其同事精心设计了一种能产生抵抗的方法。这个方法被恰当地称作接种预防效应（inoculation effect）。前面提到，对于大多数人来说，两方面（辩驳性）论证比单方面论证能更有说服力。麦圭尔详细阐述了这一现象，并且指出，如果人们先接触到一个他们能够马上加以反驳的简短宣传，那么就容易对充分展开且内容相同的宣传具有“免疫力”。这一现象与人们被注入少量的弱性病毒便可对该病毒的大量侵袭具有免疫能力的现象极其相似。在威廉·麦圭尔和迪米特里·帕普乔治斯的实验里，[67]一组人陈述了自己的观点，然后这些观点遭到轻度攻击，而这组人立即驳倒了对他们的攻击。后来，他们又受到针对其观点的强有力的反驳，这组成员所表现出的改变自己观点的倾向，比那些未受轻度攻击的控制组成员要小得多。事实上，他们已被注射了预防观点改变的防疫针，并相对产生了免疫力。因而，运用两方面的、辩驳性的宣传技巧通常不仅更加有效，而且如果运用得当，还可增加接受者对于随后反宣传的抵抗力。

在一个有趣的实地实验中，艾尔弗雷德·麦卡利斯特及其同事对七年级学生进行了预防性宣传，[68]防止他们因同龄人的压力而吸烟。例如，向学生们出示了一些（时下流行的）广告——“你的路还长着呢，宝贝”——暗指真正解放了的妇女都是吸烟者。然后向他们做预防性宣传，教育他们，如果一位女士对尼古丁上瘾，那么她就不可能是解放了的妇女。同样，因为许多学生之所以开始吸烟，部分原因是因为吸烟看起来很“酷”或者很“威猛”（像万宝路广告人那样），而如果不吸烟就会受到同学的压力，被人叫做“小公鸡”。因此，麦卡利斯特设计了一个可以阻碍这个过程的场景，让七年级的同学进行角色扮演，通过说“如果我吸烟是为了镇住你，那才是真正的小公鸡呢”之类的话，来练习如何反驳同学们的嘲笑。这种预防同学压力的办法非常奏

效。当参加实验的学生升到九年级时，他们吸烟的可能性只有另一个初中的控制组学生的一半。

研究还发现，[69]当被攻击的观点属于文化范畴的公理时，免疫方式在产生抵抗力方面效果最好。文化范畴的公理是被社会上大多数人视为颠扑不破的信仰，如“美国是世界上最强大的国家”或“只要人们努力工作，就会取得成功。”文化范畴的公理极少遭人质疑；因此，我们相对容易忘却坚持这些信念的理由。所以，如果面对严峻的挑战，这些信念可能会土崩瓦解。为了激发自己坚持信念，我们必须意识到这些信念的弱点（易受攻击性），必须意识到坚持信念的最好方法就是让这些信念经受轻微的攻击。以较弱的攻击形式出现的对信念的预先攻击，之所以能够对后来的宣传产生抵抗力，是因为：（1）它激发起了我们捍卫信念的动机；（2）通过被迫检视自己捍卫信仰的理由，我们获得了捍卫信念的锻炼。这样，我们在抵抗更强烈的攻击时，准备就比较充分。

在冷战的高峰期，这一点时常被决策者忽视或误解。例如，在朝鲜战争的噩梦结束后，人们十分惧怕我国战犯有被中国共产党系统地“洗脑”的可能性。这时，参院某委员会建议，为了在年轻人中间建立对洗脑或其他形式的共产主义宣传的抵抗力，应该规定在公立学校系统中开设“爱国主义和美国主义”课程。但是在读了免疫效应方面的研究报告后，我得出了完全不同的结论。具体说来，我坚持认为，帮助人们抵抗反民主宣传的最好办法是挑战人们对民主的信念，而抵抗片面的共产主义宣传的最好方法是在学校开设公正、不含偏见的介绍共产主义的课程。[70]在冷战的高峰期，此类建议毫无疑问地被一些政治家视为旨在颠覆国家，他们被让年轻人了解一些关于共产主义的正面宣传的想法吓坏了，还担心这会让年轻人更容易接受共产主义的宣传。但是历史事件证实了社会心理学家的研究：如果一个人想抵抗简单化

的宣传，没有什么比全面调查更好的方式。最容易被洗脑的人就是那些相信口号式信仰并且他们的信仰从未被认真挑战过的人。

如何使上述原理更好地发挥作用

如果你继承了一个电视联播公司的控股权，就拥有在重要问题上影响他人的绝好机会。让我们假设你是国民医疗保险制度的积极倡导者，想要说服别人同意你的观点，读完本章后，你已经掌握了说服别人的技巧并控制了一个极其强大的宣传工具，那你准备从何入手呢？你一定认为这很简单：你选择在知识性很强的节目后的一段空当（确保有知识的人观看），提供一个两方面的宣传（因为两方面的宣传对于有知识的人效果最为明显）；你精心安排一场演讲，使赞成国民医疗保险制度的论点更加有力，而且第一个出现（为了利用首因效应）；你描述了贫民的困境，他们如何因无力支付医药费而患病和死亡。你在描述时使用了引起巨大恐惧的语言，同时提供一项具体的行动计划，因为二者结合可使最多的人最大程度地改变观点和行动起来。你呈现了一些与自身观点相反的论点并对这些论点予以有力的驳斥。你安排了专家来发言，他们既值得信赖又深受喜爱。你尽可能激烈地表达自己的论点，为了最大限度地扩大你的观点与观众的最初态度之间的差异。然后，你停下来休息，放松放松，等待观众改变他们的观点。

事实上并非那样简单。设想一个典型的观众：让我们假设她是一位 45 岁的中产阶级人士，职业为房地产经纪人。她认为政府对个人事务干涉过多以及任何形式的社会立法都削弱作为民主之根本的个性精神。她在寻找晚间娱乐节目时，偶然发现了你的节目，开始听取你支持国民医疗保险制度的论证。随着节目的进行，她对自己原先的观点变得有些不太自信，不再像过去那样坚

定地认为政府不应干涉医疗问题了。这时她会怎样做呢？如果她与兰斯·卡农实验的被试人相似，[71]那她就会拿起遥控器“杀手”，换到有“幸运之轮”节目的频道上去。卡农发现，随着自信心的减弱，人们更不愿意听到对自己观点的反驳。因而，你最想说服的人和那些最容易改变观点的人恰恰是一些最不可能继续接受这种宣传的人。

你是否只能面对那些支持国民医疗保险制度的观众宣传你的观点呢？如果你非要用冷冰冰的方式宣传你的观点，情况很可能就是这样的。然而，经过对各种方案的比较，你可能决定采用另一种方法。你召集联播公司的管理层开会，命令总编导编写几个剧本，戏剧化地描写那些因患重病，被高额医药费逼得经济崩溃的家庭面临的困境；命令新闻部调查其他国家国民医疗保险制度的成功之处；最后你给深夜谈话节目的主持人提供几段笑料，谈谈他无能的、但生活殷实的医生。尽管从提供信息的角度，这些宣传没有一个能与纪录片相比，但其累积效果却更加显著。这些宣传隐含在故事片和新闻片断里，不一定会被人们视为支持国民医疗保险制度的宣传；他们看起来平淡无奇，但传达的信息却很明确。因为不像目的明显的劝诱，所以几乎不会引起人们的抵触，避免了免疫效应，并且通过分散观众注意力妨碍了他们对相反论点的思考。最重要的是人们会看这种节目，而不会转换频道。

我的意思并不是说，电视台的管理者沆瀣一气，用其他语境掩盖了劝诱式宣传。但是正如我在本章开篇时指出的，电视在影响我们认识世界方面起着重要的作用。美国人花在看电视上的时间之长令人咋舌：[72]在典型的美国家庭中，每天看电视长达 7 个多小时；[73]美国人平均每周看电视 30 个小时——相当于每年 1，500 个小时。按此比率计算，如果你是一个普通的电视观众，每年你会看 37，800 个电视广告，相当于平均每天看 100 多个。[74]普

通的中学生花在电视机前的时间比他们花在教室里的多。[75]

宣传工具是有影响的，它传达的现实景象很少没有价值取向。乔治·格伯纳及其同事进行了迄今为止对电视的最广泛的分析。[76] 自 60 年代末期起，研究者录制并分析了成千上万个黄金时段的电视节目及其中的人物。他们发现，从整体上看，电视所展现的现实世界是不准确、容易误导观众的。在黄金时段节目中出场的男性人物与女性的比例几乎是 3：1，而妇女比节目中的男性更年轻，更缺乏经验；出场的非白种人（特别是拉美人和亚裔美国人）及老年人较少；少数民族只扮演一些小角色，并且极其不成比例。另外，这些节目的人物多从事专业工作和管理工作：虽然在美国有 67% 的劳动者从事蓝领或服务工作，但在电视节目中只有 25% 的出场人物从事此类工作。最后，电视节目中的犯罪至少是实际生活中的 10 倍。每周大约有超过一半的电视人物卷入到暴力冲突中；而根据美国联邦调查局的统计，在现实生活中，每年只有 1% 的美国人成为犯罪事件的受害者。在过去的几年里，根据美国联邦调查局的统计，实际的暴力犯罪率呈下降趋势，但在电视节目中，暴力犯罪却在上升。电视剧作家及前美国作家行业协会会长大卫·林特尔斯对此作了最精辟的总结"每晚 8 点到 11 点，电视一直在扯谎。"[77]

格伯纳及其同事比较了看电视多的人（每天看电视超过 4 个小时）与看电视少的人在态度及信念上的差异。他们发现，看电视多的人（1）表现出更多的种族歧视；（2）过高估计了医生、律师、运动员的从业人数；（3）认为妇女在能力和爱好方面比男人局限性更大；（4）夸大现实生活中的暴力犯罪现象；（5）认为现在老人的数量下降，身体状况不及 20 年前的老人，而事实却恰恰相反。还有，较之看电视少的人，看电视多的人更容易认为世界是个邪恶的地方；也更容易认为多数人都自私自利，一有机会就会利用你。格伯纳总结到，这些态度和信念反应了电视对美

国人生活的失真描绘*。

当然，我们每个人都具有与来自各种社会背景的形形色色的人们广泛接触的丰富的个人体验。宣传工具仅是我们了解男人和女人，了解少数民族或其他职业人群的信息来源之一。通过宣传工具获得的信息和印象，其影响力可能弱于我们获得的直接体验。因此，那些在实际生活中接触过职业女性的人，则不容易接受电视里的对女性刻板化的描述。另一方面，虽然我们每人对犯罪和暴力问题有自己的认识，但这些认识不可能都是从个人的直接经验中获得的。对于大多数人而言，电视实质上是我们获得犯罪信息的惟一生动的来源。犯罪节目已构成了电视节目的主体——15 岁的少年平均看过 13，000 个电视凶杀案。另外还有一些研究表明，犯罪节目（如《NYP 的蓝色》、《法律与秩序》、《杀人犯》等）赋予了警察和罪犯大量的刻板化形象，警察几乎都超乎寻常地机警干练，几乎逢案必破，但有一点却始终如一：在节目最后，真正的罪犯总是能够逃脱法网。电视在打击犯罪问题上给人造成了一种必然性的错觉。电视上的罪犯之所以变成罪犯，一般是由于精神疾患或是(不必要的)欲壑难填。电视强调罪犯应对其犯罪行为负有全部责任，而在很大程度上忽视了与犯罪密切相关的环境压力，如贫穷和失业。这种描绘产生了重要的社会影响。看电视多的人逐渐接纳了电视宣传的信念体系。这种信念体系影响了人们的期望，可能促使他们作为陪审团成员对犯罪采取强硬

必须注意的是，格伯纳的研究是相关性的，而非实验性的。因此，不可能判断出是看电视多的人确实接纳了电视中的偏见以及不准确的信念，还是已经持有这种态度和信念的人们有更多地看电视的倾向。为了支持他们的结论，格伯纳及其同事对来自各个年龄段、各种教育背景、各种收入层次以及各个种族的观众进行了采样。在纳入了不同观众的特征因素后，他们发现看电视多的观众与带有不准确信念之间的关系仍然适用于所有的分类人群。

态度。看电视多的观众很可能会颠倒无罪的假定，认为被告人在某些问题上一定是有罪的，否则他们就不会受到审判。[78]

研究结果还表明，随着电视进入我们的生活，盗窃率（偷窃率）上升。[79]为什么会产生这种情况呢？最合理的解释就是，电视通过广告推动了商品消费；同时电视把上流社会和中产阶级的生活方式描绘成标准的生活方式，并让人产生了富庶生活和高消费现象俯拾即是的错觉。当那些生活拮据的电视观众把电视上宣传的生活与自己作比较时，感到非常愤怒和沮丧，刺激之下，为了“分享美国之梦”他们会不择手段。

精确测定媒体宣传对于公众舆论和行为的影响程度几乎不可能，因为涉及的因素太多。因为上述研究并非在实验室内进行，所以很难区分大众沟通的影响与个人经验以及家庭、朋友所带来的影响。但我们可以利用实验来实现这个目的。假设作为电视联播公司的负责人，你正在实施你的最初计划——播放纪录片来宣传国民医疗保险制度。在这种情况下，你比较容易确定你的信息是否有说服力。最基本的方法是，你可以在节目播放前后进行民意测验，抽样调查观众对于国民医疗保险计划的看法。如果他们改变了观点，赞成这一计划，即可推论你的节目是有效的。如果你有兴趣将宣传效度最大化，你可以把这个节目录制成几个版本来考察不同的宣传者、不同的辩论方式及呈现方式。通过向不同的对象呈现不同版本的宣传，你就能够比较各种因素的组合所产生的效果。确实，这种情形与本章开头介绍的多数研究所采用的方法大致相同。先准备好不同题材的宣传材料，然后有系统地改变与呈现方式相关的各种因素——如宣传者的信誉或宣传呈现的先后顺序——最后把不同版本呈现给观众。通过对观众的民意测验，可测出各种变因的影响。这样做能够极大地控制信息，非常适于对数量很大的被试人进行测试。这种方法非常有效，事实上它已被计算机控制程序所采用以改变与信息相关的某些因素，并

把它们提供给坐在控制台旁的人。[80]随着有线电视网技术的出现，如 QUBE—V 系统（用户也能参与部分节目的双向有线电视系统），观众可在家中直接把信息传回电视台，从而使即时收集成千上万的观众对信息的真正反应成为可能。

假设你决定不用电视播放纪录片，而选择了反复播放一系列更加巧妙地隐蔽在普通节目内的信息，要测量和评价这一方法的效果则困难得多，但这一方法却可能更为常见。大概除了政治竞选活动，在做决定前，很少会有人向我们提供明显赞成某一特定态度的劝导性信息。我们的许多信念都是通过长期与人和信息的多次接触而逐渐形成的。总的说来，关键性信念难以通过直接的宣传得到改变。在国民医疗保险计划问题与核艇的可行性问题、抗组织胺药是否可以作为非处方药出售问题以及算术在实际生活中的重要性等问题之间似乎存在着一个基本区别，这一区别是什么？区别大概在于医疗保障问题对个人而言更为重要。但是，判断一个问题重要与否的标准是什么呢？

要回答这个问题，必须首先检查我们所说的“观点”（opinion）这一术语的含义。“观点”一词贯穿本章。最简单地说，所谓“观点”就是人们认为的事实上正确的东西。例如，“在圣塔·克鲁斯的加利福尼亚大学在校生不到一万五千人”“系上安全带可以减少交通事故死亡率”“纽约的夏天很热”等等,都是我的观点。这种观点基本上是认知性的——即，它们产生于人们的头脑中而不是内脏里。这种观点也是暂时的——即，它们可能受到合理、明确的证据的影响，转而相信与之相反的观点。因而，如果消费者的保护神拉尔夫·纳德（我认为他在交通问题方面是非常可靠的信息源）向我提供一些数据，指出现在采用的安全带并不能明显地减少死亡率，那我就会改变对该问题的观点。

另一方面，假设一个人坚持认为犹太人总是从事“欺诈性的”商业活动，或亚洲人是卑鄙的，或 25 岁以下的人有特殊才

智，或美利坚合众国是世界历史上最伟大（糟糕）的国家，或纽约城是个为生存而残酷斗争的地方，等等。这些观点与上一段的观点相比有什么不同？主要区别在于这些观点带有感情色彩、含有评价成分——即，它们体现了个人好恶。认为亚洲人是卑鄙的，言下之意是此君不喜欢亚洲人。“纽约是个弱肉强食的地方”的观点不同于“纽约夏天很热”的观点。前者不仅是认知性的，还带有很大的负面评价和一定程度的恐惧或焦虑。含有评价和感情成分的观点称为“态度”（attitude）。与观点相比，态度是极难改变的。

假设萨姆酷爱购物又非常谨慎，极其关心健康问题。经过多年的实践，他越来越信赖拉尔夫·纳德在许多问题上所做的研究，如安全系数低的汽车、热狗的胆固醇含量、危险的家用电器、空气污染等等。但是，进一步假设萨姆碰巧是个白人优等论者，认为白人的智商高于其他任何人种。那么如果拉尔夫·纳德就此进行了一项全面调查，发现少数民族在剔除了文化因素的测试中，分数与白人相同。这条信息能影响萨姆的态度吗？可能不会。为什么呢？难道萨姆不认为拉尔夫·纳德是位严肃的研究者吗？我猜，因为这个问题根植于个人情感，所以纳德对智力水平的研究结果不可能像汽车、胆固醇或空气污染类的研究那样轻易地或彻底地影响萨姆。态度比简单的观点更难以改变。

人类思维并不总是具有逻辑性。虽然我们拥有准确、细致的思维能力，但在思维过程中，同样具有扭曲事实、草率下结论的情形与状况。若要理解如何改变人们的态度，首先要了解人类思维的复杂性与人们抗拒改变的动机。在下两章里我将探讨这些既有趣又重要的问题。在第四章中，我们将试图了解为什么人们要诠释和歪曲社会事件。在第五章中，我们将探讨诠释和歪曲行为背后的主要动机。

第四章　　社会认知

著名政治分析家沃尔特·李普曼[①]在其名著《舆论》一书中讲述了一个生于采矿小镇的小姑娘在一天里突然从欢快陷入极度悲哀的故事。那天，一阵风突然吹落了厨房的一扇玻璃。小姑娘吓坏了，语无伦次地喃喃自语了几小时，无论怎么安慰她都无济于事。后来，当她终于能够清醒地说话时，她告诉大家，一扇玻璃碎了意味着一个亲人死去了。所以，她在哀悼她的父亲，因为她认为他刚刚死去。小姑娘一直都很难过，直到几天后一封电报飞来，证实她的父亲还安然无恙。仅凭一个外部事实（一扇破碎的玻璃）、一则迷信（窗户破了意味着亲人的死亡）、加上恐惧及对父亲的热爱，她杜撰了一个完全虚构的故事。

在中世纪的欧洲，人们惯常每天把夜壶从窗户里倒到街上。大街上永远都散落着屎尿，滋长了瘟疫和各种疾病，直到一场大雨把它们冲刷干净。[②]在现代人看来　这种行为似乎十分原始、粗陋，愚蠢透顶，特别在了解到古罗马人在几个世纪前就发明了室内排水系统之后。那么夜壶是如何出现的呢？在中世纪，人们不仅认为裸体代表邪恶，而且裸露的身体会遭致恶魔的袭击，会造成身体伤害。据此，古罗马人每天洗澡的习惯被摒弃，而代之以一年一度的洗浴。渐渐

地，古罗马人的室内排水系统遭到废弃，年久失修，同时社会上也缺乏维护室内厕所的水管工。这样，夜壶就因需而生。几个世纪后，疾病的“恶魔”理论才被基于病毒和细菌的现代医学理论所取代。③

讲述小女孩的故事和中世纪夜壶的故事，既不是为了探索稀奇古怪的头脑的内部活动，也不是为了展现现代社会在医疗卫生方面的进步。相反，讲述这些故事是为了提出一个基本问题：我们在多大程度上与来自采矿小镇的小女孩和中世纪夜壶的使用者类似？如果一位 22 世纪的社会心理学教科书的作者在写到社会认知这一章节时，没有讲述夜壶的故事，而用杀虫剂横流或由艾滋病病毒导致的死亡等故事取而代之，我一点都不会感到惊讶。这些故事大概会这样述说：

在 20 世纪和 21 世纪，几百万人死于饥荒——却不是因为缺乏食物，而是因为他们的食物遭到杀虫剂的污染。这些杀虫剂年复一年地流入地下，逐渐在食物链中累积起来。许多有识之士都曾警告过这种情况有可能发生，然而，难以解释的是，人们几乎没有采取任何预防措施。

另外，超过 150 万人由于不愿使用避孕套而死于艾滋病病毒感染。现在的读者可能无法理解为什么一个能够把人送上月球，能够治愈不计其数的危险疾病的文明会如此愚昧？唔，那时候，好像许多人认为坦率谈论他们的性生活是邪恶的，有害的。例如，在 21 世纪初，许多青少年的家长仍然冥顽不化，认为在中学发放避孕套会增加乱交的发生——尽管严谨的研究表明事实并非如此。④

然而，我讲述这些故事的目的并不是想指出 20 世纪和 21 世纪的人们，头脑如何简单。我是想提出一个基本问题：

“我们在多大程度上与那些漫不经心的艾滋病患者或滥用杀虫剂的农民类似？”

我们理解社会生活的方式会产生截然不同的后果。我们每天都成百上千次地审视周遭的世界。每当我们第一次遇到一个人，都会形成对他的第一印象。每当我们步入超级商场，走过两旁摆放着琳琅满目商品的过道，一定会试图分辨出我们最需要的东西。有时，我们也会扪心自问，回顾过去生活的点点滴滴，以此构建我们认为正确的生活答案。每天我们都要作出决定——和谁一起吃饭，吃什么东西，穿什么衣服，信赖哪个人，看什么电影，是否要回电话。有时，我们要作出一些更重要的决定：投谁的票，学哪个专业，选择什么职业，支持哪个社会政策，和谁结婚，是否要孩子。人们如何对大大小小的事情作出决定，取决于我们认识社会、建构生活的方式。

如何理解世界

人类拥有奇妙的大脑——发达而有效。但是，他们不尽完美之处如同他们的奇妙之处一样多。这种不完美的结果就是，许多人们自以为最终“搞清楚”的事情也许并不正确。让我们来看一个普通的例子：许多人顽固地认为，一对不育夫妇在收养了一个孩子后，比那些没有收养孩子的不育夫妇更容易怀孕。推理过程大概是这样的：收养孩子后，夫妻的压力减轻；由于夫妇们不再紧张，就会更容易怀孕。但是根据汤姆·吉洛维奇的研究，[5]这个广为人知的信念未必真实。收养孩子的夫妇并不比没有收养孩子的夫妇更容易怀孕。为什么有这么多人相信呢？有两个原因可以解释这个问题：(1) 这个信念听起来讨人喜欢，所以我们希望真有这么回事；(2) 我们容易关注那些养父母怀上了自己的孩子的

稀罕例子，而不容易关注那些养父母没有怀孕的例子或没有收养孩子的夫妇也能生养的例子。所以，由于选择性的关注和选择性的记忆，当然看起来确有其事。的确，正如你们已经注意到的，想改变那些持有错误观点的人是非常困难的。

我们是理性的动物还是感性的动物？我们肯定希望成为理性的动物。关于人类认知的普遍认识是，它是完全理性的；每个人都尽力做到不犯错误，坚持正确的观点和信念。这一观点的最早支持者之一是18世纪的功利主义哲学家边沁。根据边沁的理论，我们可以利用“快乐等级表”（或快乐计算法）来决定快乐与痛苦。[6]举一个很俗气的例子。假如我想买辆新车，我在决定厂家和型号时，会将每种品牌能够带来的快乐累加起来——运动型设计、舒适的内部设计、强劲的马力——然后减去每种品牌所带来的烦恼——按揭月付以及不能使用没有装满汽油装置的加油站的缺点。然后我选择了能够带来最大快乐、最少烦恼的汽车。对于边沁来说，政府与经济体系的作用就是要保证“最大多数人的最大幸福”。有人同意边沁的观点，因为他的快乐计算法是现代资本主义的基本假定。

近些时候，社会心理学家哈罗德·凯利提出了一个略微复杂的关于人类思维理性的观点：人们试图像幼稚的科学家那样行事。[7]为了找出特定事件或现象的最佳解释，科学家会在已知资料中寻找协变量——也就是说，他们试图发现这样的情形，即“X发生于Y前并永远与Y且只与Y一起变化，可以得出X产生Y”；同样，在解释他人行为时，人们会寻找以下三方面的信息：（1）行为者行为的一贯性（在其他场合及时间，他或她是否总是如此行事）；（2）行为者行为的统一性（在同样的场合，其他人是否会这样行事）；（3）行为者行为的特殊性（是否只有他或她如此行事）。

假设贝思吻了斯科特，有人问你她为什么要吻他。根据凯利

的理论，在你给出答案前，你希望多了解一些背景知识：贝思是否动不动就吻别人呢？如果是这样，你可以下结论说，贝思吻斯科特是因为她是一个非常和善的人。假设你发现几乎所有人都吻了斯科特，那么你可能会说，贝思吻斯科特是因为斯科特极有魅力，所有的人都喜欢他。假设只有贝思吻了斯科特，而没有别人去吻他，那么你可能会说，贝思和斯科特之间存在某种特殊关系——他们正在相爱。

但我们是否会像边沁和凯利认为的那样理性呢？[8]在某些场合，我们的确如此，这一点勿庸辩驳。本杰明·富兰克林在重大决策前，总是例行公事式地运用快乐计算法，他会把利弊都写下来。在某些事情上，如购买新汽车或决定上哪所大学，我们中的绝大多数人也会这样做。在掌握了适当的协变量信息时，你可以毫不费力地对贝思和斯科特下结论，这说明你至少可以像个幼稚的科学家那样思考。然而，理性思考至少需要两个前提：（1）思考者能够获得准确、有用的信息；（2）思考者拥有无限的、可用于加工生活数据的资源。事实上，日常生活中并不具备这种条件。

人类没有“上帝之眼”，无法无所不知，无法绝对地公正无私。就拿我买新车来说，我可能无法了解到所有的信息，因为这是一款新车，长期的维修数据还不存在。而且我对汽车的看法会囿于我有限的视野；我只是从广告上听说过此车，而广告一般都会夸大商品的优点。我对此车的熟悉程度有限——只是在代理商的陪伴下试了10分钟的车，而没有在各种危险的路况和天气情况下驾驶。如果像买车这样简单的事情都可能充满遗漏和误导的信息，你就可以想象在做出不寻常决定时该是多么困难，如何时发动战争、与谁结婚、如何做出财政预算。

而且即使所有数据都可获得，我也不想利用业余时间或资源对遇到的每一个问题进行全面分析。假设我在购车问题上采用快

乐计算法，大约要花 5 个小时来研究和斟酌各种选择。同时还有许多问题等待我决定：午餐该吃些什么？是否应该复习一遍演讲稿？应该选择哪一个应聘者？我女儿是否真的需要那些昂贵的齿列矫正器(牙齿不齐又怎么样)？

我是否会花上几小时宝贵的时间来列出每种选择的利弊，而此时还有许多决定等我作出呢？我们生活在一个信息密集、随时都要做出决策的环境中。美国人平均一生要看 700 万个广告，每天需要做出数不胜数的决定，有些重要，有些不重要，有些貌似不重要但意义重大。我们不可能对遇到的每条信息和每个决定都深刻思考。

我们该怎么办呢？正如你的猜测，只要有可能，我们就要尽力寻找捷径。根据苏珊·菲斯克和谢利·泰勒的研究，人类是认知的吝啬鬼（cognitive misers）。也就是说，我们总是在竭力节省认知能量。[⑨]考虑到我们有限的信息加工能力，我们总是试图采用简化复杂问题的战略。我们可以用下述方式实现这个目的：（1）通过忽视一部分信息以减少我们的认知负担；（2）过度使用其他信息以避免寻找更多的信息；（3）接受一个不尽完美的选择，因为这已经足够好了。认知吝啬鬼的战略可能是有效的——因为这样可以很好地利用有限的认知资源来加工近乎无穷无尽的信息——但是这些战略同样会产生严重的错误和偏见，特别是在我们选择了错误的战略，或者在匆忙中忽视了重要的信息的情况下。[⑩]

一些读者可能会因为发现自己并不像自己以为的那样能够理性、全面地思考而感到沮丧。因此，认识到人类大脑具有无限的能力或是我们拥有通往绝对真理的通道是件令人兴奋的事情。同时，我也要提醒大家，如果没有认识到捷径同样会导致偏离真理的偏爱和偏见，将是十分危险的。我们若非认识到在认知上的极限，就会为它驱役。例如，如果我们没有认识到我们经常根据刻

板化的偏见来判断别人，如果没有认识到呈现某条信息的特殊方式可能深刻地影响我们的判断，我们就不能采取措施，校正错误。更糟的是，如果我们没有认识到认知吝啬鬼的后果，就会认为自己是真理的化身。历史告诉我们，人们很容易将仇恨与残暴用到极处，却还以为自己是绝对正确的。[11]

承认我们是认知的吝啬鬼并不意味着我们注定就会歪曲事实。的确，一旦我们了解了自我局限及人类大脑中普遍存在的偏见，就可能会更好地思考，作出更明智的决定。在本章中，我不会仅仅把思维的局限性罗列出来。相反，我想通过对他们的探索，学会如何更好地思考。

背景对社会判断的影响

让我们首先看一下社会背景——呈现及描述事物的方式——是如何影响我们的社会判断的。我们将先后探讨社会背景的四个不同方面：（1）不同方案的比较；（2）事情发生前人们的想法；（3）决策是如何形成或产生的；（4）信息被呈现的方式。当我们这样做时，必须首先介绍社会心理学的一个基本原理：所有的判断都是相关的；我们如何看待人或事物取决于他们所处的环境背景。

参照点与对比效应

一个物体看起来比自身更好还是更坏，取决于参照物的情况。我想，所有经验丰富的销售人员都对此了然于心。一些销售人员也正是这样做的。假如你到房地产经纪人那里买房子，在表达了你的想法后，他会开车带你去看一些“你可能会感兴趣的房子”。第一站是一幢坐落在一小片空地上的很小的二层楼房，外墙需要粉刷，屋内一片狼籍，厨房油地毡的边缘卷曲着，客厅里

的地毯显得很破旧，主卧室小得连标准的卧室都算不上。当经纪人告诉你房主的开价时，你简直是目瞪口呆。你叫了起来，“天哪！这么差的房子他们想要这么多钱！谁会这么蠢，付这么多钱来买这个棚子！”当然，没人会买这所房子。但你可以假设一下，这所残破不堪的房子是否会影响你对下一幢房子的看法呢？好好想一想吧。

从某种意义上说，第一所房子相当于一个诱饵——而诱饵会对我们的判断和行为产生极大的影响。这个过程在安东尼·普拉特肯尼斯及其同事的实验里得到了精妙的展现。[12]在该实验中，让控制组的被试学生在控制情况下做出下面一系列决定：你会选择（1）还是（2）呢？

1. 营养汉堡包：由豆腐和各种蔬菜配制而成，营养丰富，但味道一般。
2. 美味汉堡包：味道鲜美，但营养含量一般。

到此为止，答案很清楚了。如果对你来说味道更重要，那么你会选择美味汉堡；如果对你来说营养更重要，那么你会选择营养汉堡。在这个实验中，选择美味汉堡和营养汉堡的学生大约各占一半。

但假设我们在为美味汉堡的生产商工作，如何才能增加你购买我们产品的可能性呢？我们可能会使用诱饵。诱饵是一种明显地低于其他各种选择的选择，其作用是通过比较使其中一个选择明显优于其他选择。在上述实验中，各让半数学生从下列三个选项中选择其一：你会选择哪一个呢？

1. 营养汉堡：由豆腐和各种蔬菜配制而成，营养丰富，但味道一般（与提供给控制组的信息相同）。
2. 美味汉堡：味道鲜美，但营养含量一般（与提供给控制组的信息相同）。
3. 懒汉汉堡：味道尚好，营养一般。

没有一个有理性的人会选择懒汉汉堡，因为它既不像营养汉堡那样富有营养，也不像美味汉堡那样味美。虽然没有一个有理性的人会选择它，但懒汉汉堡却产生了影响：在这种情况下，美味汉堡被选择的频率远远超过营养汉堡。

这个貌似无关痛痒的诱饵是如何改变学生们的选择的呢？这个现象背后隐藏的答案是：对比效应（contrast effect)。与懒汉汉堡相比，美味汉堡似乎要好一些。当任何事物与相对不好（不美、不高）的同类事物作比较时，会比实际上看起来更好、更美、更高。假设一个身高正常（5 英尺 11 英寸）的男人在侏儒群中，一定鹤立鸡群。如果他是职业篮球选手，似乎就矮了点。大家也许还记得，几年前有一位叫“小个子”阿奇博尔德的年轻选手效力于波士顿凯尔特人队，如果你知道他的身高 6 英尺 1 英寸，会不会感到惊讶呢？乔纳森·斯威夫特的经典小说《格列佛游记》中的主人公是个身高正常的普通人。当他到了小人国就成了巨人，而到了大人国后又成了侏儒。

关于对比效应，我最喜欢举的例子是道格拉斯·肯里克和萨拉·古铁雷斯的实验。[13]他们让男大学生在观看流行电视剧《查利的天使》前后（你可能还记得，这些“天使”净是些特别靓丽的年轻女郎。),给一个可能经别人安排的约会打分,评价它的吸引力程度。在看了电视剧后，这些男学生的打分远远低于看电视剧之前，认为这个约会一点也没有吸引力，这大概是因为“天使”的出现给评分提供了一个严格的标准；与这些美丽的天使相比，几乎所有的人都相形见绌。

对比效应的应用可能十分微妙，却能够产生强大的效果。一位二手车推销员会在停车场上摆上一辆老掉牙的破车，来“衬托”旁边的汽车。总统候选人总要挑选一位身材略逊的副总统候选人，来加强他或她作为总统的正面形象（丹·奎尔是个例外？)。还有领你去看那幢摇摇欲坠的房子的房地产经纪人，你永远都不

会买它——但它肯定会让你看到的所有其他房子都蓬荜生辉，仿佛比平时看起来要好得多。

对比效应的研究告诉我们，对比的选择会产生截然不同的效果。根据前后不同的情景，可能让事物和方案看起来更好或更坏。我们通常不太留意前后关系的影响，更很少质疑呈现方案的效度。它会极大地增加“前后关系设计者”的威力，如政客、广告商、记者和推销员。他们设置的前后关系可以影响我们的观点和判断，哄骗我们做出不在这种场合下就不可能做出的决策。

先人为主

电视连续剧惯常运用的喜剧手法是双关效应。典型的双关手法就像下面所描述的：在电视剧一开始，处于青春期的女儿告诉每个人（除了她的爸爸），她在学校（男女队员兼收的）垒球队中担任第一接球手。另一方面，她的爸爸发现她的同学要搞一个“很疯狂”的晚会，时间恰好是垒球比赛举行的那天晚上。剧中有一幕描写爸爸偷听到“无辜”的女儿和她的朋友关于一个投手的谈话：

> “朋友，我都快捱不到晚上了——我太兴奋了。我从没和汤米一起玩过。我喜欢他的技巧。如果他愿意，我知道他可以一直干下去。他真是太棒了。”父亲气急了，冲进房间打断了女儿的谈话。观众们得到了“娱乐”，因为他们知道实际上是怎么回事儿；爸爸还以为女儿是在谈论做爱呢。实际上，她真的是在谈垒球。

电视剧的双关手法阐明了社会认知的一个重要原则：我们解释社会事件的方式通常取决于我们现在的想法，也取决于我们一般用以判断事物的信仰和范畴。解释世界的范畴因人而异；有些

人透过乐观的眼镜看世界，而有人用敌意或悲观的眼光看世界。我们对世界的诠释还取决于情景中最显著的事物。而显著的事物可由先入效应（priming）引发。先人的过程基于这样一个认识：最近的或经常被激活的想法最有可能被大脑捕捉到，因而会被用来解释社会事件。

托里·希金斯、威廉·罗勒斯、卡尔·琼斯的实验阐明了先人因素在对他人印象的形成过程中所起的作用。[14]在这个实验中，被试人参加了两个“不同”的研究项目——一个是关于感知觉的实验，另一个是关于阅读理解的实验。第一个实验的目的是测试先人为主对性格特点的影响。一些被试人被要求记住一些关于性格的正面词汇（如敢作敢为的、自信的、独立的、坚持不懈的），而另一些被试人被要求记住一些负面词汇（如鲁莽的、自以为是的、孤僻的、顽固的）。五分钟后，作为“阅读理解”研究的一部分，被试人朗读了一段关于一位叫唐纳德的假想人物的语义含糊的文章。

该段落描述了唐纳德的所作所为，这些行为既可以解释为敢作敢为，也可以解释为鲁莽（如跳伞运动员在降落伞张开前做的空中造型动作），既可以解释为自信，也可以解释为自以为是（如对自己能力的看法），既可以解释为独立，也可以解释为孤僻（如不依赖任何人），既可以解释为坚持不懈，也可以解释为顽固（如很少改变想法）。然后研究者让被试人用自己的话来描述唐纳德，并且让他们评价对他的喜爱程度。结果显示，先人的信息影响他们对唐纳德的印象。当负面的个性描述先入时，被试人用负面的词汇来描绘唐纳德；与正面的个性描述先人的情况相比，他们认为唐纳德更加不惹人喜爱。

先人效应对社会判断的影响不仅限于电视连续剧和实验室中的实验。先人效应能够且确实对许多人的态度和行为产生很大的影响——甚至那些经验丰富的专业人员，在真实世界里面对生死

抉择时也是如此，如在工作中接触艾滋病病人的经验丰富的医生。有人可能会想，这些人对于感染的危险性一定有清楚的、坚定的认识。琳达·希思及其同事发现，[15]情况并不一定如人所料。他们就工作中感染 HIV 的危险性问题，询问了几百名医生，了解他们的想法。对其中一组医生，希思在他们工作时，让他们想象一下工作中接触 HIV 的危险，从而制造了先人的情况。这些医生对于危险的评价受到先人效应的深刻影响。具体说来，这组医生认为自己受到传染的危险性明显高于那些没有被先入效应影响的医生。无论这些医生实际上与 HIV 感染病人的接触程度如何，结果都是一样的。

让我们看一看先人效应对媒体的影响吧。几项研究表明，媒体刊载的故事与观众视为当日最重要事件之间存在着一种联系。[16]换言之，大众媒体使某些问题和观念很容易被人们获得，因此打造出公众在政治及社会事务方面的议程表。例如，在对北卡罗来纳州一次选举的开拓性研究中，马克斯韦尔·麦科姆和唐纳德·肖发现，[17]选民们认为在选举中重要的问题与当地媒体对这些问题的报道量十分吻合。同理，异性恋者第一次表现出对艾滋病的危害的深切关注，是在媒体广泛报道了篮球界的超级明星“魔术师”约翰逊公开宣布他是 HIV 阳性患者之后。[18]

在一系列有趣的实验中，政治心理学家山图·伊耶格、马克·彼得斯、唐纳德·金德揭示了先人效应的重要性对于解释媒体的反复宣传和问题的重要性之间的关系。[19]在其中一个实验中，研究者编辑了一些晚间新闻，让被试人不断地观看有关美国所面临的某个具体问题的新闻报道。如，让第一组被试人观看关于美国国防力量薄弱的报道；让第二组观看强调污染问题的报道；让第三组观看关于通货膨胀和经济问题的报道。

研究结果十分清楚。看完这些编辑过的新闻报道后一周，被试人确信目标问题——即他们观看的节目中被广泛报道的问题

——比他们看节目之前更加重要，更亟待解决。另外，被试人按照他们对该问题的新理解采取行动，根据总统在目标问题上处理能力来评估他的成绩。他们对积极支持解决目标问题的候选人表现出正面倾向。正如政治学家伯纳德·科恩所观察的：

> 在大多数情况下，大众媒体在告诉人们如何思考方面可能不很成功，但它在告诉人们思考什么方面却获得了惊人的成功……。世界在每个人的眼中都不相同，这取决于……在他们所读报纸上写文章的作家、编辑和出版商为他们勾画的方向。[20]

每隔一段时间，我们就会遇到一个偏离一般法则的惊人例外。有些事情十分有趣，但就其本质而言微不足道——所以即使被媒体大量曝光，公众也清楚地意识到他们并不重要。在我本次修订此书期间，媒体连篇累牍地报道克林顿总统与一位白宫实习生之间的性丑闻事件，我们处于这些报道的包围当中。一开始，报纸整版整版地进行报道，成百上千名记者争相报道每一则谣言和影射新闻。实际上，自己犯了错，也连累别人犯了错——因为他们总是嫌麻烦而不去核实消息的可靠性。根据媒体与公众事务中心提供的资料，在克林顿性丑闻事件曝光的第一个星期，广播网的晚间新闻中有124条此类新闻。近几年来，只有俄克拉荷马州的爆炸案的曝光率超过了克林顿性丑闻的曝光率。在该丑闻曝光后，对美国公众进行为期一周、两周、三周的跟踪式民意调查。结果表明，许多人都是从电视、广播中了解此事的，但绝大多数人并不认为这件事有多重要。确实，许多人表示，他们为新闻媒体的所作所为感到震惊——但很明显，大多数人继续在震惊中看电视、听广播。因而，虽然播放的新闻通常能决定人们对它的重要性的认识，但实际上并不总是如此。

决策的形成方式

另一个影响我们构建眼中世界的因素是决策的形成方式——即一个问题或决策的呈现方式是否使它表现出某种潜在的得或失。为了阐明决策的形成方式的影响，假设你是美国总统，而这个国家正在与一场罕见的疫病作斗争，它的发作可能会夺去600条生命。你的最高顾问为你准备了两个方案来抗击疫病，他们使出浑身解数，预测了采取每个方案可能产生的后果。

- 如果采用计划A,可以挽救200条生命。
- 如果采用计划B，600人获救的可能性为三分之一，全部丧生的可能性为三分之二。

总统女士或总统先生，你会选择哪种方案呢？请你在往下读之前仔细考虑一下这个问题。如果你与丹尼尔·卡恩曼和阿莫斯·特沃斯基实验中的被试人一样，你可能会选择计划A（72%的被试人选择了计划A）。[21]你可能会这样想：“计划A能确保200人获救，而计划B却在拿他们的生命冒险，因为我们只有三分之一的可能性救出更多的生命。”

但假如你的顾问换种方式来征求你的决定，假如他这样来谈论这个问题：

- 如果采用计划A，400人会丧生。
- 如果采用计划B，全部获救的可能性为三分之一，600人丧生的可能性为三分之二。

你会采取哪种方案呢？请你在往下读之前仔细考虑一下这个问题。

两种方案实际上是完全相同的。在两个方案中，计划A意味着200人会获救，400人会丧生；计划B意味着三分之一的可能性无人丧生，600人全都获救，而有三分之二的可能性无人获救，600人全部丧生。但是对于许多人来说，他们思考疫病的方

式很不相同。他们认为“如果我支持计划 A，400 人会丧生。那我也把希望压在计划 B 上吧。”当用第二种方式问被试人时，78%的人支持计划 B。

为什么简单地变换措词方式会使人们产生如此之大的改变呢？卡恩曼和特沃斯基注意到，人们不喜欢失去而总是试图避免受到损失。失去 20美元要比得到 20美元更使人痛苦。你的高级顾问设计的第一套方案，让计划 B 看起来遭受的损失多一些；你的顾问设计了第二套方案，使计划 A 看上去落选无疑。因此，问题的设计方式非常重要。

你也许会认为，这只是一个想象的事件，一个假定的情景。仅凭对某个要求的重新措词是肯定不能影响人们在实际生活中的行为的。不要那么肯定。我和我的两位学生马蒂·冈萨雷斯与马克·科斯坦佐在实验室里做了一个实验，发现决策设计方式在决定人们是否愿意为了节能而花费几百美元来对房屋进行隔热处理问题上起着重要的作用。㉒在第一种情况下，在检查房屋后，能源专家向房主提供了详细的、根据房屋的具体情况而制定的方案，告诉他们每年在取暖费上可以节省多少费用。而在另一种情况下，培训核查员从损失的角度来进行设计，即让他们向房主提供相同的信息，但告诫他们，他们的钱每天都在流失——就像把钱丢到窗外。因遭受“损失”而决定投资的房主人数是那些因“节约”而投资的房主人数的两倍。

让我们来看看乳腺癌的预防工作。乳腺癌严重危害了许多妇女的身体健康。幸运的是，对于乳腺癌的检查和诊断可以极大地增加妇女生存的可能性。但是，检查乳腺癌的最佳方式之一就是每月定期进行自我检查，但是大部分妇女都没有做到这点。贝思·迈耶罗维茨和谢利·柴肯设计并分发了三份小册子，以增加女性定期做胸部检查的几率。㉓第一份手册只包含了进行自我检查的必要性及方法。第二份手册除上述内容外，还包含了强调自我检

查的正面论据（如定期做胸部检查的妇女在早期、可治愈阶段发现肿瘤的可能性会增加）。第三份手册强调了不定期检查的负面危害（如不定期做胸部检查的妇女在早期、可治愈阶段发现肿瘤的可能性会减少）。迈耶罗维茨和柴肯发现，在阅读手册后第四个月，收到第三种手册的妇女做胸部自我检查的可能性大大增加。可以认为，决策设计方式在生死攸关的问题上能够产生极大的差异。

信息的呈现顺序

影响我们组织和解释社会的另一个因素是我们安排和散发信息的方式。让我们看看信息呈现方式的两个特点及对社会判断的影响：（1）呈现的先后顺序；（2）给定的信息量。

首因效应与印象的形成

在前一章里，我们讨论了呈现说服性论据的顺序——即，在一个辩论中，以哪种方式呈现个人的观点更有效，是先发言好呢（首因效应），还是后发言好呢（近因效应）？但当问题涉及到如何影响别人对你的印象时，就不存在太多的争议：那句老话“把你最好的脚伸到前面”几乎很少有不灵验的时候；我们从某人身上最初获得的东西对我们对他的判断起着决定作用。在一个最早的实验中，所罗门·阿希证实了首因效应在印象的形成中所占的主导地位。[24]在阿希的实验中，被试人接受了下述一些描述性的语句，然后被要求对每句中描述的人物进行评价：

1. 史蒂夫聪明、刻苦、冲动、爱发表意见、顽固、容易嫉妒。

2. 史蒂夫容易嫉妒、顽固、爱发表意见、冲动、刻苦、聪明。

请注意两个句子所包含的对史蒂夫的信息完全相同；但是，

句子 1 把正面词汇放在前面，而句子 2 把正面词汇放在后面。阿希发现，句子 1 比句子 2 更能使史蒂夫得到正面评价。阿希的最初发现已被许多方式重复过多次。在爱德华·琼斯及其同事的实验中，让被试人观察其他被试人在一套包括 30 个问题的智力测验中的表现。[23]在每种情况下，被观察者只回答正确 15 个问题。但有时候，被观察者开始反应很敏捷——即一开始就回答正确了大部分问题——然后表现越来越差；而在另一种情况下，被观察者开始反应迟钝——几乎没有答对问题，然后突然出人意料地答对了大部分问题。哪一个人看起来更聪明呢？根据我们对首因效应的认识，人们认为一开始反应敏捷的人比后来表现出色的人更聪明，尽管实际上两个人答对的问题数量完全相同。

乔舒亚·阿伦森和爱德华·琼斯的实验发现了关于这一规律的一个很有趣的例外。[24]他们鼓励被试人尽可能提高学生（“研究者的学生”）在一套颠倒字母顺序重新组词游戏（由颠倒字母顺序而构成新的字或片语）中的表现。方法是：简单地告诉其中半数被试人，让他们尽可能提高学生的成绩；告诉另外半数被试人，让他们尽可能提高学生解决颠倒字母顺序重新组词的能力。在每种情况下，当对学生进行过训练后，所有的被试人都收到了关于各自学生表现的报告。表现报告与琼斯的报告非常接近：即有人收到的报告说，他的学生一开始的表现非常好，而后来的表现没那么好；而其他人收到的报告说，他的学生一开始的表现不太好，而后来的表现非常好。实际上，他们回答正确的问题的数量是相同的——只是先后顺序不同。

那些被鼓励去提高学生成绩的被试人认为一开始表现好的学生更聪明，这就是首因效应的作用：他们训练学生取得好成绩，经过开始的几个问题，他们就下结论认为这个学生很聪明——而不管他们后来的表现。但那些尽量去提高学生能力的被试人认为开始表现不好，但后来居上的学生更聪明。所以，我们喜欢看到

学生在进步；这意味着他们具备了真正的能力。虽然阿伦森和琼斯实验的结果显示了这一现象的复杂性，但它是一个游离于普遍规律之外的有趣例外。在多数情况下，首因效应在形成人们的印象中起主导作用。

为什么首因效应会影响人们的印象的形成呢？研究发现了能够说明上述两种情形的证据——两种情形都可能发生，这取决于当时的情况。根据注意力递减理论，随着人们注意力的转移，列表上排位靠后的项目受到较少的关注；因此，这些项目对判断的影响力较少。根据解释性理论，排在前面的项目会产生最初的印象，而这一印象将以两种方式来解释排在后面的信息：（1）通过削弱前后不一致的事实（假如史蒂夫很聪明，为什么他会好妒忌呢？）；（2）通过依次排列的单词的些微改变（如果史蒂夫很聪明，那么爱发表意见就是正面的性格特征；如果他很固执，那么爱发表意见就是负面的性格特征）。不管哪一种解释，首因效应都对社会判断有重要的影响。而且，我们通常几乎无法控制所获信息的顺序——无论信息来自电视新闻节目还是来自平时对朋友和邻居的观察。因此，意识到这些效应的存在是很重要的，这样我们才能尽可能更正他们。

信息的数量

当我们反复思考如何做出一个困难的决定时，一般都会辩解说："如果我能掌握更多的信息……。"虽然拥有更多的信息有时确会有所帮助，但同时它也能够通过所谓的稀释效应（dilution effect）改变我们对于事物的认识——即中性和非相关信息容易减弱判断或印象。下面请看亨利·朱基亚的实验中，[27]哪一个学生的平均分数更高？

- 平均每个星期，提姆要花31个小时的课外时间学习。
- 平均每个星期，汤姆要花31个小时的课外时间学习。汤

姆有一个弟弟、两个妹妹。他每隔 3个月去看望一次爷爷奶奶。他曾经赴过一次约，去见别人给他介绍的女朋友。他每隔两个月打一次台球。

如果你和朱基亚实验中的学生一样的话，你可能认为提姆比汤姆学得好。朱基亚发现，掌握与问题非相关及非诊断性的信息能够产生稀释相关信息的作用（提姆和汤姆花费的学习时间相同）——即导致相关信息的有效性减弱。

稀释效应对于那些对控制印象的问题感兴趣的人来说具有明显的实用价值，如从事销售或政治活动的人们。广告商知道重点不突出、或包含非相关的信息的宣传会减少强大的销售号召力。通过增加非相关信息可以减少不受欢迎的政治家的负面形象的影响——如在竞选广告中插入他或她少年时代的故事或对所居房屋的描述。

但是稀释效应为什么会发生呢？追根究底，人们在做出判断时，无需关注非诊断性信息。为什么一个人的约会习惯会使他看起来不那么聪明，或者关于某政治家出生地的故事会减少他或她的负面形象的影响呢？答案就在于，关于一个人的非相关信息使该人似乎与他人相似，因此更普通，更与他人别无二致。一个普通人不太可能成绩特别优异，也不可能特别糟糕。

启发式判断

我们处理大量纷繁信息的方式之一就是运用启发式判断（judgmental heuristics）。启发式判断是一种思考上的捷径，是解决问题的简单、通常是笼统的规律或策略。[8] 比如，“如果一个男人和一个女人一起在路上走，男人通常走在外侧。”“如果在健康食品商店发现了一个很特别的食品，它一定对你的身体有好处。”“如果一个人来自阿肯色州的偏远小镇，那么他或她一定会孤陋

寡闻。’启发式判断不需要思考——只需选择一个规律（也许引用的规律并不合适），然后直接套用到身边的问题上。它与更加系统的思考形成对照。当我们系统地思考问题时，会从多个角度看待同一个问题，搜集并评估尽可能多的信息，并详细地研究不同方案可能产生的影响。让我们看一看启发式判断两种最常见的分类——代表性启发和态度性启发。

代表性启发

根据丹尼尔·卡恩曼和阿莫斯·特沃斯基的实验，[29] 当我们运用代表性启发（representative heuristic）时，我们会关注一个事物与另一个事物的相似性，以推断第一个事物与第二个事物类似之处。比如，我们知道高质量产品一般价格不菲，因此，如果某个产品很贵，我们会推断出它的质量很好。所以，如果我看见货架上摆着两瓶葡萄酒，其中一瓶价格略高，我会马上得出它的质量更好的结论。我在已知的众多特点（如葡萄的种类、制造商的声望、葡萄园的名气、葡萄的生长地域）中，选择了一个特点（价格）来做出我的判断。但是，大多数精明的消费者都知道，高昂的价格并不总是意味着高质量。让我们通过偷听发生在超市过道上的一对母子的对话，来进一步认识代表性启发的影响。

画面是这样的：七岁的雷切尔发现了她最喜欢吃的谷类食品“幸运魔法”。她从货架上取下一盒，不声不响地放到了购物车中。妈妈很不高兴地看着这个红彤彤的盒子。一个爱尔兰民间传说中的小精怪正把闪亮的星星（肯定是糖）喷洒到粉红色和紫色的药属葵蜜饯块上。妈妈在盒子的背面发现了一条消息，告诉她盒子里面有一幅特制眼镜能看到这个遁身的精怪。妈妈不容商量地说，“雷切尔，把这个烂东西放回货架去。里面都是糖，除了热量什么营养也没有。”

雷切尔回答道，“可是妈妈，它很好吃啊。”

作为一个聪明的妈妈，她给了雷切尔另外一个选择再加上一点诱惑。“为什么不买这种呢？这儿上面写着 100% 全天然食品，对你的身体有好处。吃了它你就会长成大姑娘了。”

雷切尔看着盒子。它又小又重。盒子正面画着一碗浅棕色的谷类食品，背景是森林和谷物，还有一两穗未经加工的谷子。盒子反面的字写得密密麻麻，读起来很费劲儿。

雷切尔叫了起来，“天哪！我才不想当大姑娘呢。”

你会怎样打破这个关于早餐食品的僵局呢？你也会站在妈妈一边选择营养食品而不顾雷切尔的喜好吗？还是想一想雷切尔的感受，这么小的年纪也要不顾后果自作主张？我的建议也许会让你大吃一惊：争论是徒劳的。告诉雷切尔和妈妈，买下“幸运魔法”，因为实际上它会比“天然”食品更有营养。如果雷切尔的妈妈非要自寻烦恼去读那些说明书，并对“幸运魔法”和“100%纯天然”进行系统地比较，她会发现“幸运魔法”的卡路里和饱和脂肪的含量低于“100%纯天然”。[30]虽然“幸运魔法”的糖分含量略高，但这种差异是可以忽略不计的，对饮食没有什么影响。确实，1981 年，《消费者报告》——一家声望极高的消费者信息机构，对谷类早餐食品进行了测试。[31]在 14 个星期至 18 个星期中，研究人员用只含有水和 32 种谷类早餐食品中的一种饲养小老鼠，因为它们对营养的需求与人类惊人的相似。结果发现，用“幸运魔法”喂养的小老鼠生长良好；而用“100%纯天然”喂养的小老鼠生长迟滞。

是什么造成了雷切尔和妈妈的分歧呢？很明显，他们都使用食品包装（而不是食品本身）作为代表性启发。在这个例子中，妈妈的问题是要选择有营养的食品；而雷切尔的问题是要选择既好玩又好吃的食品。“幸运魔法”的盒子像孩子们的玩具——色彩鲜艳，有卡通人物，闪闪发光的糖粒。我们可以推断出这种食品是很“孩子气的”，而且如果不对孩子严加监督，他们会吃垃

圾食品，所以这种食品一定是垃圾食品。反之，“100%纯天然”的盒子使用土壤的色调，印着未经加工的谷物，本身就代表了大自然。当然，它的商标与其内涵一致：它是“自然的”，在我们脑海中，自然等同于优良和健康，因此它一定是有营养的。

代表性启发还可用于超市以外的其他地方。[12]对民间偏方和早期西药的分析发现，人们常常假设治疗方法必须与疾病的发病原因有关联。如在某个文化中，把疯疯癫癫的猴子制成药物来治疗癫痫症。同样，在西方文化中，报纸起初嘲笑沃尔特·里德的观点——黄热病是由蚊子传播的，因为在原因（蚊子）与结果（黄热病）之间几乎没有任何相关。代表性启发同样被用来确定心理原因。例如在20世纪60年代和70年代，许多保守的成年人坚持认为这一时期的大学生所表现出来的政治激进主义是溺爱型养育方式造成的。根据早期的精神分析理论，有一种被称为保持肛门清洁的强迫症，人们相信这是童年时期严厉的解手训练的直接后果。在历届美国总统大选中，两个主要候选人中身材高大一些的人总能获胜——这意味着一部分美国人可能下意识地认为身高与领导能力有关。

代表性启发经常用于形成对他人的印象及判断。我们从某人身上采集的第一信息——如性别、种族、外表和社会地位等信息——通常都与引导人们思考与行动的简单法则相关。性别和种族的刻板化印象告诉我们“男人与女人怎样不同”和“某一人种的某类人如何如何”。大量研究表明，大多数人都会匆忙地下结论说，英俊美丽的人比缺乏魅力的人更成功、更敏感、更热情、性格更好。社会地位高的人，通常可由服装和特殊习惯推断出来。他们受人尊敬，为人自持。所以，一点也不奇怪为什么那些“走向成功”的自助书籍通常都会敦促读者为了成功而注意衣着打扮，并阐述了应该如何利用这些理论，即要穿着某种会造成成功人士印象的服装。这就是代表性启发在起作用。

可用性启发

假如你和几位朋友去餐厅吃饭，你的朋友尼尔点了一道牛排加洋葱圈儿，但是侍者错把牛排加炸薯条端了上来。“好吧，”他说，“没什么大不了的。我像爱吃洋葱圈儿一样爱吃炸薯条。”由此引发了一场关于他是否应该把菜退掉的争论；马林责怪尼尔缺乏主见。尼尔转过身问你，“你认为我是个优柔寡断的人吗？”你将如何回答这个问题呢？

如果你很了解尼尔并已经形成了关于他是否缺乏主见的认识，你可能会轻而易举地脱口而出。但假如你从未认真思考过这个问题，在这种情况下，我们当中的大多数人都会根据一个迅速而轻易闯入脑海的例子来作出判断。如果你一下子想出一个尼尔表现得十分果敢的生动情景（如，“那次他阻止了一个加塞买电影票的人”），你会总结到，尼尔不是个缺乏主见的人。如果你一下子想出一个尼尔表现得缺乏主见的情景，（如，“那次一个电话推销员说服他花 29.9 美元买下 Veg－O－Matic”），你可能总结到，尼尔是个缺乏主见的人。

这种单凭经验的思考方式被称为可用性启发（availability heuristic），指判断是根据我们从大脑提取特例的容易程度而产生的。在许多情况下，可用性启发被证明是准确有效的。具体到上述例子，如果你能很容易地想起几个尼尔维护自己权利的例子，他可能是个果敢的人；如果你能很容易地想起几个尼尔被别人所左右的例子，他可能不是个果敢的人。可用性启发的主要弊端在于，有时最先进入我们大脑的例子可能以偏概全，缺乏代表性，因而会使我们得出错误的结论。

让我们看下面的问题：你认为葬身鲨鱼腹中的美国人多还是飞机失事丧生的美国人多？你认为命丧火海的人多还是溺水而死的人多？请思考一分钟。

回答这个问题时，大多数人都认为葬身鲨鱼腹中的美国人多于死于飞机失事的美国人，命丧火海的人多于溺水而死的人。事实上，两个答案都错了。为什么人们会如此认为呢？斯科特·普劳斯推测，也许是因为葬身鱼腹和命丧火海这类事件更有可能出现在晚间6点的新闻节目里（或出现在像电影《爪子》一样的影片中），因而更有可能存留于人们的记忆中，所以这些例子会更容易让你想起。[33]

同样，如果你让人估算一下美国每年的暴力犯罪数字，你可能会得到非常不同的回答，这取决于人们观看黄金时间电视节目的程度。正如我们在第三章了解到的，经常看电视的人——因而会看过大量暴力影片——普遍都会高估我国实际的暴力犯罪率。[34]

态度性启发

态度指信仰的一种特殊形式，包括情感和评价成分。换言之，态度是储存起来的评价——无论事物本身好坏与否。根据安东尼·普拉特肯尼斯和安东尼·格林沃尔德的研究，[35]人们倾向于利用态度性启发（attitude heuristic）决策和解决问题。态度可被用于将事物分成喜欢的一类（使用赞成、接触、表扬、珍视和保护等方式）或不喜欢的一类（使用不喜欢、避免、指责、忽视和伤害等方式）。例如，假设萨姆不喜欢前总统罗纳德·里根，那么当萨姆一想到现在的联邦赤字，马上就会把它归结于里根在20世纪80年代采用的“信用卡”（高消费）经济政策。

大量研究表明，态度可被用来理解我们生活的社会。例如，安东尼·普拉特肯尼斯发现，一个人的态度在决定他或她相信什么是事实时起着主要作用。[36]在这项研究中，大学生被要求对下面两个陈述做出判断：

1. 罗纳德·里根在尤勒卡大学的平均成绩一直是A。

2. 罗纳德·里根在尤勒卡大学的平均成绩从未超过 B。

普拉特肯尼斯发现了什么呢？几乎没有人知道里根的大学成绩；他们的回答取决于他们对里根所持的态度。喜欢里根的学生更有可能相信句子 1；不喜欢里根的学生更有可能相信句子 2。另外，对里根的态度越极端，学生们对各自判断的自信心也越强。换言之，被试人利用他们的态度作为判断方式来辨别真相，然后确信他们的判断是正确的。如果你好奇地想知道正确答案，那么我告诉你，句子 2是正确的。在大学里，里根的平均成绩从未超过 C。（我赶紧补充一句，这是确凿无疑的事实，与我个人对里根先生的态度无关。）

态度性启发的使用会影响我们的逻辑与推理能力。如在 20世纪 40 年代，唐纳德·西斯尔思韦特让被试人回答下列的三段论是否成立：[37]

前提一：如果生产很重要，那么和睦的工业关系是我们所需要的。

前提二：如果生产很重要，那么让黑人来担任白人的领班和领导是错误的。

结论：如果和睦的工业关系是我们所需要的，那么让黑人来担任白人的领班和领导是错误的。

片刻的思考就会使你明白，上述三段论是站不住脚的；无法由前提推出上述结论。但是西斯尔思韦特发现带有偏见的人（即同意上述结论的人）比没有偏见的人更有可能（错误地）认为上述推理是成立的。

态度性启发的另一个维度是晕轮效应（halo effect）。晕轮效应是一种概括性的偏见。在这种偏见下，无论我们对一个人的一般印象是好是坏，都会影响我们对他的判断及将来的期望。例如，如果你真的喜欢比尔·克林顿，那么你很可能认为他的不良行为没那么严重，并为其找理由开脱，同时你会夸大他的好的一

面。在你的心中，他好像披着一轮天使的光环。同样，一个令人厌恶的人被假定是品德败坏的人，他们后来的表现也随之贬值。理查德·斯坦和卡罗尔·内梅罗夫在实验由发现，[38]大学生仅仅根据女性所吃的食品，就能为她们披上一个光环（既有正面的也有负面的）：在所有条件相同的情况下，一旦大学生看到食用健康食品的女性，就认为她比吃垃圾食品的女性更有女人味、更性感、更招人喜爱。

态度性启发的再一个维度是错误的一致效应（false－consensus effect）。我们几乎都有过高估计在某一问题上与我们看法一致的人的数量的倾向性。如果我相信某件事情，我就匆忙下结论，大多数人都与我感同身受。例如在李。罗斯及其同事的实验中，[39]他们问一些大学生是否愿意挂着一个写着“去乔氏餐厅进餐”的牌子在校园里走一圈儿。那些表示愿意这样做的人认为大多数人都愿意这样做；而那些反对这样做的人认为没有人愿意这样做。换言之，我们经常（不一定总是正确地）假设，我们喜欢的事物别人也喜欢，我们喜欢做的事情别人也喜欢做。

何时运用启发式判断

当然，决策不一定要依赖启发式判断。雷切尔的妈妈大概曾经认真地阅读过食品盒上的配方，购买过消费者杂志，或者求教于营养学教科书。同样，我们能够对某一问题进行认真推理或对某位政治家的政绩及成就进行研究；这样，我们就不太会以态度这种简单的方式来认识社会。偶尔，我们中大多数人的确是以理性的方式贯穿了决策的整个过程。

这样就 产生了一个重要的问题：在哪种情况下，最有可能导致人们使用启发式判断，而不是理性思考？研究显示了至少四种情况。[40]从先前的讨论中你可能已经了解到，人类是认知的吝啬鬼，所以（1）当我们没有时间认真思考某个问题时；（2）当我

们负载的信息过多，以至于无法充分地对其进行加工时；（3）当手中的问题并非十分重要，以至于我们不必太过思虑时；（4）当我们缺乏做出决定所需的可靠的知识或信息时，我们更容易使用启发式判断。

思考片刻就可能知道，雷切尔和她妈妈所面临的被劝导的情况包含了许多导致启发性决策的特征。如果雷切尔的妈妈像许多美国人一样，她会感到越来越有紧迫感，因为在过去的10年间，她的休闲时间被大量地销蚀。作为一名顾客，她面临着信息密集的环境，市场上大约有300多种不同品牌的、可供选择的谷物食品。她可能没有接受过消费教育或训练。同时，她看过成千上万条广告，每个广告都一遍又一遍地宣传其品牌形象，所以当她走过超市的货架时，它的形象会迅速闯入脑海。考虑到这种情况，我们会感到很奇怪，居然不是所有的决策都是由启发式判断得出的。

分类和社会的刻板印象

1991年，在波斯湾战争爆发前，美国国会就参战的正面与负面影响问题举行了一系列辩论会。支持参战的人士把萨达姆·侯赛因描述成“第二个希特勒”；他们强调萨达姆和希特勒的相似之处：萨达姆用毒气杀死库尔德人，希特勒用毒气杀死犹太人；伊拉克入侵科威特，德国入侵波兰和巴尔干半岛；萨达姆扩充军备，希特勒也扩充军备。反对参战的人士把伊拉克局势与越南相比，认为两次事件皆为内战——分别是南北越之间的战争及阿拉伯各派之间的战争；他们对美国军队在海外的沼泽和沙漠里的作战能力表示担忧，认为这场战争是在为“重要的商业目的”而战，为“主要的石油公司”而战。

在某种意义上，是否与伊拉克开战的争论实际上是如何对不

明确的事件进行分类的问题。一旦对某人或某事做出分类，人们就会明确知道采取何种行动。如果萨达姆真是“第二个希特勒”，那么经济制裁（有些人认为是一种“绥靖政策”）只能为和平带来更多的威胁，而最终导致更残酷的战争。如果伊拉克是又一个越南，那么武装干预只会导致一场长期的分裂战争，陷入到既无赢家也无输家的泥沼当中。[41]

每周我们都会千百次地为如何对人和事物进行分类而“争论”。虽然争论的结果通常与是否参战无关，但我们诠释事物、界定事物的后果极其重要。我认识一位社会心理学家并认为他是他的时代最杰出的研究者之一。同时，他还是一位思想深邃、严谨的人，是 X 理论的主要贡献者。但是，他很少被人们称为“一位关爱人类的杰出人物”或“X 理论的主要贡献者”,而是被称为“一位才华横溢的黑人社会心理学家”。被作为黑人来描述与用其他特点来描述，对他会产生什么样的后果呢？在后面的章节中，我们将进一步探讨偏见的本质与影响。现在，让我们来看看，我们是如何对人与事物进行分类的，以及不同的分类所产生的效果是什么。

刻板化知识与期待

分类最重要的一个结果是，它能援引将来指导我们的期待的具体数据或刻板印象。例如，下面每个词都可能生成某些非常具体的含义：雅皮、大学教授、晚会女郎、种族主义者和自由派民主党人。一旦我们对包含上述词语（而不是其他词语）的人或事进行了分类，就会把对将来相互之间关系的期待建立在与其相辅相成的定型的基础上。假设我走进一家被一位朋友视为“酒吧”而不是“优雅的进餐场所”的咖啡馆，我很可能对这个地方有不同的看法，并采取不同的行为。如果分类发生错误，我的行为很可能看起来很愚蠢，甚至让我陷入很大的麻烦。

约翰·达利和佩吉特·格罗斯做了一个有趣的实验，[42]证实了期待在影响我们的思考和决策问题上所起的重大作用。在实验中，他们讲述了四个不同的关于“汉娜”——一个四年级的女生——的故事。在听完其中一个故事后，普林斯顿大学的学生被要求评价汉娜的学业水平。在前两个故事里，被试人仅仅看了一盘汉娜在玩耍的录像带，其中一盘的拍摄背景是高尚社区，另一盘的拍摄背景是贫民区。这样做的目的是建立人们对汉娜生活背景的刻板化期待。在后两个故事里，被试人除了观看了上述录有汉娜玩耍的两盘录像带中的一盘，还观看了另外一部影片，描写汉娜参加了一个包括 25 道题目的测试。影片中汉娜的表现被描述得很含糊；有时候她答对了难题，而有时候却回答不上简单的问题。

达利和格罗斯发现，当被试人只看一盘汉娜玩耍的录像带时，他们认为汉娜的学业成绩一般，她就像班里的其他同学一样。换言之，只观看上述录像带的被试人没有调用他们对有钱人家的子女和穷人家的孩子的刻板化认识来做出判断。然而，那些另外还观看了汉娜答题的录像带的被试人，刻板化认识在他们身上的效果非常明显：当汉娜来自贫民区时，被试人认为她的学习能力较差；当汉娜来自较高的社会经济背景时，被试人认为她的学习能力较好。他们对汉娜的不确定的考试表现的解释与对她学习能力的判断是一致的——当她来自贫民区时，他们认为考试要容易一些，估计她答对的问题要少一些。从这个实验中，我们可以得出关于刻板化认识的结论。结论一：大多数人似乎对刻板效应有些许认识，也似乎有能力加以控制。结论二：尽管拥有一定的认识，但假如存在导致错误判断的附加信息，刻板化认识还会影响我们的观点和判断。

看到不存在的关系：假想的关联

分类的另一个效果是,我们经常在两个认为有联系的事物之间构建一种关系——但事实上，这种关系并不存在。社会心理学家把这种现象称之为假想的关联（illusory correlation）。让我通过大卫·汉密尔顿及其同事的实验来阐明这个问题吧。[43]在实验中，被试人阅读了 24 段文字，其中描述了不同人物的姓名、职业以及两个最突出的性格特点。例如，“汤姆是个推销员。他说起话来滔滔不绝,让人厌烦。”“比尔是个会计。他胆小羞怯,为人谦恭。”偶尔，描写性格特点的词语碰巧与大多数人对于从事这种职业的人的典型人物所具有的特点是一致的；即，一般都把推销员描绘成热情洋溢、能说会道，把会计描绘成精益求精、胆小羞怯。上述资料表明，被试人过高估计了刻板化词语被用于描述每种职业的频率。换言之，他们成功地在人物的性格特点与其从事的职业之间构建了一个假想的关系。

这种假想关系经常表现在社会判断中。请看下面两个例子：在非正式调查中，人们总是过高估计女同性恋者感染艾滋病的程度。[44]事实上，与男同性恋者及异性恋者相比，女同性恋者感染艾滋病的比率最低。但是，对于男同性恋者与女同性恋者的分类的认识，使我们得出了女同性恋者感染艾滋病比率很高的错误判断。根据临床判断，把某人归类于某一诊断类型（如精神分裂症或燥狂抑郁症）能够产生一种认识：此人和与这种诊断相吻合的行为之间存在某种关系（即使这种关系并不存在）。[45]无论环境如何，假想关联强化了我们最初的刻板化认识及观念；这种认识将使我们发现一种关系，这种关系在以后会向我们提供证据，表明我们最初的刻板化认识是正确的。

组内/组外效果

对人进行分类的一个最常见手法是把人分为两组：和“我”在一起的那组以及不和我在一起的“其他”组。例如，我们经常将世界二分为我们的和他们的、我的学校和你的学校、我的球队和对方的球队、美国人和外国人、我的种族和你的种族、与我在一个桌子吃午饭的人和与你在一个桌子吃午饭的人。研究者发现，当我们把世界一分为二时，大量证据表明将会产生至少两种后果，同类效应（homogeneity effect）（“那些所有和我类似的人”）和组内偏爱（in－group favoritism）。

总的来说，我们容易认为：组外成员（out－groups）之间的相似性要多于他们与我组——组内成员（in－group）的相似性。巴纳蒂特·帕克和迈伦·罗思巴特向三个妇女联谊会的成员提问，请他们回答不同联谊会成员之间的相似之处。[46]结果发现，这些妇女认为，与她们所在的联谊会的成员相比，其他联谊会的成员之间的相似性更多。对这种现象的另一个解释是，当被试人想到本组的成员时，就将其视为不同的个体，每个人都拥有独一无二的个性和生活方式。当她们看待外组成员时，就给她们贴上团队的标签，刻板化地看待她们，因此认为外组成员中每个人的特点都与该组的特性一致。

组内偏爱的定义是，无论从哪个层面看待自己的组，人们都具有将其视为更好的一组并把奖励分配给自己的组的倾向。运用被人称之为低限群体范例（minimum group paradigm）的概念，组内偏爱得到了广泛的研究。英国社会心理学家亨利·塔吉费尔最先开始对这一问题进行研究。[47]他用能想象出来的、最微不足道的、最不合乎逻辑的标准将彼此完全陌生的人分为4组。例如，在一个研究中，被试人看到塔吉费尔掷硬币将他们随机地分到“X组”或“W组”。在另一个研究中，塔吉费尔让他们对一些从

未听说过的艺术家发表看法，然后仅仅根据他们对这些艺术家的轻度偏好，随机分到“喜欢凯利的小组”或“喜欢坎丁斯基的小组”。

塔吉费尔实验中非常有趣的部分是，重大结果的获得往往来自那些看似完全没有意义的小组。在参加实验前，被试人彼此陌生，从未有过交往，他们的所作所为完全是不为人所知的。但他们的行为显示，那些和他们带着同样的、毫无意义的标签的人，似乎是他们的至爱亲朋。被试人表示，他们喜欢那些和他们带有同样标签的人。与分配到别组的人相比，他们认为同组成员性格更好，工作效率更高。最让人震惊的是，被试人分给同组成员的钱和奖励要多一些。我们在第七章会看到，这些倾向性能够形成种族歧视和民族歧视的基础。

记忆的重建

我们的记忆在所有社会交往活动中扮演了重要的角色。鉴此，掌握下述关于记忆的一点知识是至关重要的：人类的记忆就其本质而言是可以重建的（re－constructive）。我的意思是，我们不可能打开记忆的闸门，让对以往发生的事情得到真实的诠释。记忆也不像播放磁带或录像机那样；相反，我们的记忆重建在经过过滤的真实生活的片段基础上，并通过对可能是什么和应该是什么的认识的修正而完成的。对于某些具体事件，记忆还会受到他人言论的深刻影响——即使在事情发生很久之后。正如安东尼·格林沃德所说，[48]如果历史学家修正并歪曲历史的程度和我们回忆各自生活的程度一样的话，他们肯定是要失业的！当然，我们当中的大多数人都相信，我们的记忆里只有对过去的真实记录。[49]对于大多数人来说，记忆出了一点问题确实让人有点恐惧。但是对于蒂莫西·亨尼斯，这种情形简直可怕极了，由于陪审团

认为人的记忆不会出岔，他几乎丢了性命。

让我们来解释一下。1986 年 7 月 4 日，亨尼斯被控对凯瑟琳·伊斯特本、卡拉·伊斯特本和爱琳·伊斯特本犯有三重谋杀罪并涉嫌强奸凯瑟琳·伊斯特本。[50]罪犯显然是十恶不赦，他闯入伊斯特本家，用刀威逼凯瑟琳·伊斯特本并强奸了她，然后割断她的喉咙并捅了她 15 刀。三岁的爱琳和五岁的卡拉各被捅了十几刀。警察迅速侦察案情，发现在这周初，蒂莫西·亨尼斯在报纸上看到伊斯特本刊登的广告，希望有人收养她家的黑色拉博多尔猎狗。亨尼斯还带着狗遛了一圈儿。

审判期间，有两名目击者证明亨尼斯在犯罪现场。查克·巴雷特证实他看见蒂莫西·亨尼斯在案发当日凌晨 3 点在现场附近出现。桑德拉·巴恩斯证实看见一个貌似亨尼斯的男人在使用警察早些时间认定伊斯特本家被盗的信用卡。但亨尼斯不在犯罪现场的辩词无懈可击。而且，没有任何物理证据（手印、衣物纤维、胶印、血迹、头发）将其与犯罪现场联系起来。然而，陪审团认为目击证据令人信服，因而判定亨尼斯有罪——被判注射毒药的死刑。

在上诉法院的法官以某个与证人证词无关的程序上的技术问题为由宣布要再次审判前，亨尼斯已经在死神的板凳上挨过了 845 个漫长的夜晚。亨尼斯的律师知道，如果亨尼斯还有推翻判决的机会，他们必须反驳那些宣称看到亨尼斯在犯罪现场的证人的证词。在谋杀案发生的两天后，查克·巴雷特最初告诉警察他看见凶手的发色是棕色的（亨尼斯的头发是金色），身高有 6 英尺（亨尼斯长得更高）。另外，当被要求从警察局的嫌疑犯队列中辨别出亨尼斯时，巴雷特却不能肯定。当案发后几周内，警察初次接触桑德拉·巴恩斯时，她坚定地强调，那天在银行柜员机前她没有见到任何人。可是为什么在审判时，两位目击者都自信地认为他们在犯罪现场看到了亨尼斯？难道他们在说谎吗？不，

他们和你我一样都是普通人；随着一年中被警察和律师反复盘查，他们对事件的记忆已经被拉平、磨光——构建、成形并重建。

伊丽莎白·洛夫特斯，一位天才的认知心理学家，作为专家列席了对亨尼斯的第二次审判。洛夫特斯曾经做过一个关于重建记忆的令人着迷的研究项目——调查这种“有倾向性”的审讯是如何影响记忆及证人后来的证词的。[51]在其中的一个实验中，洛夫特斯请被试人看一段描述多辆汽车相撞的影片。看完电影后，其中一些被试人被问道，“当汽车撞烂时，这些车的车速大概是多少？”另一些被试人被问及同样的问题，但是把“撞烂”一词替换成“撞上”。当用“撞烂”而不是“撞上”问被试人时，他们估算出的车速更快；而且，在看过电影一周后，他们更有可能认为（错误地）事故现场能见到破碎的玻璃。

首要的问题不仅会影响对事实的判断（正如上述案例所示），同样也会影响人们对事实的记忆。在洛夫特斯的早期研究中，她给被试人看一系列描绘汽车撞人事故的幻灯片。在描绘事故发生时情况的幻灯片中，一辆绿色小轿车经过事故现场。[52]在看完所有幻灯片后，立刻向半数被试人提问，“那辆经过事故现场的蓝色小汽车的顶棚上是否有一副滑雪板？”剩下的另一半被试人也被问及相同的问题，但是省略了“蓝色”这个字眼。实验证明，前者较之后者更有可能错误地认为他们看见了一辆蓝色汽车。一个简单的问题就可以轻易改变他们的记忆。

在对亨尼斯的第二次审判中，洛夫特斯在她的证词中讨论了重建记忆的本质以及审问是如何促使目击者去构建想象出来的情节并相信它的确发生过。想一想桑德拉·巴雷斯最初的证词。起初，她记不起来在银行柜员机前是否有人。但是，当看了几个月的电视节目和报纸长达一年连篇累牍的报道后，巴雷斯重新构建了她在银行柜员机旁看到了一个貌似亨尼斯的人的记忆——与洛

夫特斯实验中的学生回忆起看到了一辆蓝色汽车而不是绿色汽车的情形类似。通过向律师和法官反复叙述新构建起来的记忆，巴雷斯逐渐把它当成了事实。有一点非常重要，大家要特别注意，巴雷斯并没有有意撒谎，她只是重建了对这起事件的记忆，并逐渐相信了自己的陈述。查克·巴雷特的证词几乎以同样的方式带有纰缪。最后证实，案发早晨他在上班路上看见的男人是另一个男人——而不是亨尼斯。

亨尼斯是幸运的，他的生命没有终结在死刑椅上。1989年4月20日，二审的陪审团宣布蒂莫西·亨尼斯无罪，因为没有任何物理证据表明他在现场，并且证人证词不能成立。在一审中亨尼斯之所以成为受害者，是因为受到错误地指认和法官根深蒂固的假设：人们的记忆是准确无误的。

虽然案件至今未破，当地警察局指出有充分理由相信罪犯另有其人，因为在亨尼斯在押期间，邻镇又发生了一起骇人的强奸凶杀案，犯罪手法与亨尼斯案件极其相似。两起案件发生后，亨尼斯和警察局都收到了一系列有说服力的匿名信，感谢亨尼斯成为伊斯特本案件的替罪羊。

自传体记忆

很明显，当记忆涉及快速的、瞬间发生的事件时（如试图回忆汽车事故的细节），记忆能够重建。但是对于那些时间更加持久（如对我们个人历史的回忆）的事件，情况又是怎样呢？我们再次提请大家注意，我们不可能像自己以为的那样准确无误地记住我们的过去，认识到这一点是非常重要的。很简单，要记住发生在我们的生活中的每一件事情是不可能的。正如你想象的那样，对自传体回忆的修正不是随机的。相反，我们具有强烈的倾向，用黑兹尔·马尔库思称为自我设计（self－schemas）的方式来

组织我们个人的历史[53]——将关于我们自身的连贯的记忆、感受和观念串在一起，形成一个整体。因而，我们的记忆会被某种方式所歪曲，以便有可能与我们对自己的总体印象吻合。如果我们对童年时代有一个笼统的印象，如不幸福、父母冷漠而疏远，那么儿时发生的与笼统的印象相反的任何事件都比与之一致的事件更难被回忆起来。所以，多年以后，我们的记忆变得越来越一致，越来越不准确。这样，我们就在一定程度上改写了我们的个人历史。我们并不是要为过去撒谎，只是无法准确地记忆。从这个意义上来说，我们在塑造自己的记忆。

迈克尔·罗斯、卡西·麦克法兰、加思·弗莱彻所做的一个简单的小实验很好地阐述了这种现象形成的原因。[54]在实验中，大学生们收到了一份规劝信，强调了经常刷牙的重要性。收到信以后，他们改变了对刷牙的态度。无需冗言，这并不让人感到奇怪。但让人奇怪的是：当天，研究者问他们"你在过去的两个月内刷了多少次牙？"那些收到信件的学生回忆他们刷牙的次数要远远高于控制组的学生。这些学生并非有意欺骗研究者；他们没有理由撒谎。他们只是把他们新的态度作为重建过去记忆的指导原则。从某种意义来看，他们需要相信自己总是明智而理性地行事——即使他们刚刚才发现这一明智的行为可能是什么。

伊丽莎白·洛夫特斯把这一理论向前推进了一步。[55]她成功地把对儿时经历的错误记忆植入到年轻人的头脑中。方法很简单：要求一位关系密切的亲戚把这些经历当成事实讲述出来。如果一个年轻人的姐姐对他说，"还记得你五岁时，你在大学城购物中心里走失几个小时的事吗？当时你吓坏了——还有一位老人想帮助你？我们发现你时，你正紧紧地抓住老人的手，哇哇大哭。"

在听到类似故事后的几天内，大多数人都会把植入的记忆整合到个人历史中去，并赋予它一些细节（"噢，是的，那个帮助我的老人穿着一件法兰绒衬衣"）。他们还会坚信此事的确发生过

——而事实上，它根本没有发生。这种现象被称为错误记忆综合征（false memory syndrome）.

记忆恢复现象

洛夫特斯在植入错误的儿时记忆方面的研究引导她和许多其他认知科学家[56]进一步观察并用怀疑的眼光来看待最新的社会现象：记忆恢复现象（recovered memory phenomenon）。在20世纪80年代和90年代，成千上万的成年人似乎都回忆起了根本不曾存在的可怕的童年生活。许多记忆都是关于他们的父亲或其他一些家庭成员对他们进行的长达几个月甚至数年的性骚扰。一些记忆甚至包括（作为伤害的一部分）对被迫参加恐怖的宗教仪式的生动描述，这些仪式涉及一些怪异而可怕的活动，如杀死并食用婴儿。[57]这些记忆通常都是在进行大量的精神疗法时被恢复的——如通常是在催眠状态下，或者是读过一本生动的、具有高度启发性的自助书籍后产生的。

无需冗言，性骚扰的确存在于某些家庭中间——这种伤害的后果是悲惨的。因而，所有关于这方面的披露都必须予以非常认真的对待。同时，大多数对人类记忆进行过系统研究的认知科学家确信，大多数的此类报道都不能反映真实情况。他们辩论到，正如桑德拉·巴恩斯和查克·巴雷特一样，在警察和律师的帮助下"回忆起"了从未发生过的事故.正如伊丽莎白·洛夫特斯实验中的被试人一样，"回忆起"了在大学城购物中心走失几小时所经历的痛苦。似乎许多人都可以被引导着"回忆"一些可怕的事情，如童年时的性骚扰，甚至那些根本没有发生过的详细的恐怖的宗教仪式。

根据对记忆的本质进行系统研究的科学家的观点，长时间地对痛苦事件进行重复会使人对此难以忘记；但他们断言，这种事情极少发生，而且也并不是记忆典型的工作方式。[58]相反，他们

认为，大多数关于伤害的记忆很可能是由治疗师本人，以一种类似于洛夫特斯实验中的方式，无意中植入患者的记忆的——当然，他们并无恶意，只是想真心实意地帮助患者。情况大概是这样的：假设一位治疗师坚信某些恐惧或性格特点（如自尊心低、一个人独处时怕黑、害怕失控）[59]是遭受性伤害表现出来的症状。如果一位带有上述特点的顾客走进他或她的办公室。在治疗过程中，治疗师本着最美好的意愿，可能很含蓄地指出患者可能经历了上述这些事件。然后治疗师可能会请患者尽量回忆这类事情。当患者开始挖掘这种可能性时，治疗师无意中表现出越来越浓的兴趣——甚至有些兴奋。在这种情况下，患者可能开始构建一系列相关的记忆，尽管他们全都是错误的。

同样，研究记忆的科学家批评了自助类书籍——试图引导人们从童年生活中挖掘黑暗秘密的书籍——因为这些书籍的作者完全低估了他们的建议的力量，并无意中引导人们去恢复那些对从未发生过的事件的“记忆”。例如，有一本畅销自助手册，实际上在鼓励人们花费时间尽量重建他们的童年经历，还列出了一张单子，上面记录了可能与伤害相关的各种可能性。下面是这张单子的一部分；在书中，它是以下面的方式介绍给读者的：

> 有伤害行为的家庭存在共性。你可能没有经历过所有这些伤害，但你可能经历过其中几项：
>
> - “我为我的家庭感到耻辱。”
> - “有些事情我不想谈。”
> - “我家总是有很多秘密。”
> - “我家里有很多美好的事情，也有许多不美好的事情。”
> - “至少我的父母中有一个人曾经吸毒或酗酒。”
> - “我过去经常被羞辱，被打击。”

- “我的许多基本需要都没有人‘关注。”
- “家里混乱不堪,充满了未知因素。”
- “大人经常说话不算数。”
- “我不能肯定自己是否被伤害，但当我听说性骚扰及其后果时，我觉得似乎一切都很熟悉。”[60]

正如你所看到的，名单上的某些项目对我们大多数人都是适用的——但是否我们都经历过含有性骚扰成分的什么事情呢？另外，约翰·基尔斯多姆最近指出，[61]没有科学证据表明：童年遭受性骚扰与上述校验表上的任何一项内容有明确的联系。成千上万的成年人都断言他们在童年遭受了性骚扰，从而压抑了对伤害的记忆，读了这本书后，似乎想起了这些伤害。我们能从这样的情形中得出什么样的结论呢？一方面，我们希望对上述的每件事情都认真对待。如果确有其事发生，它的确是不幸的，我们的心灵也会感受到经历过这些痛苦的人们的痛苦。但如果记忆是错误的，我们该怎么办呢？在缺乏确凿证据的情况下，人们是否应该面对涉嫌有罪的家庭成员，并对其提起诉讼呢？成千上万的人已经这样做了——许多家庭因此支离破碎。[62]正如你所想象的，当人们在30年后被控涉嫌犯有上述罪行时，通常他们很难证明自己的清白。

勿庸置疑，这个现象是当代心理学中一个具有高度争议性的问题。长久以来，一些职业心理学家只看到这些情况的表面意义。但根据他们对记忆的研究，大多数的认知心理学家都认为，如果没有确凿的证据证明伤害的确存在，指控被怀疑的家庭成员犯有严重罪行是错误的。除了我们提到的科学研究，研究者指出，那些日常生活中的证据表明，许多被恢复的“被伤害”的记忆在被加以认真研究时，往往是错误百出或无法成立。例如，在一些案例中，几个睡在案发房间的孩子们发誓，这些事件根本没

有发生；偶尔，当一系列事件涉嫌发生时，嫌疑犯身在几百英里之外（如在服兵役）；在许多案例中，产生这种记忆的人在多年以后逐渐意识到这些事件实际上从未发生过，并撤回了指控。[63]有时，在应该有清楚的证据的地方却总是没有证据。例如，如上所述，一些人恢复了他们关于被迫参加一系列可怕的宗教仪式的记忆，在这些仪式中，他们杀害并食用婴儿，并将遗骸埋掉。其中的一些记忆对尸体的埋葬地点有精确的描述。但执法人员经全面、系统的搜查从未成功地找到过一块儿骨骸——也无人报告过与其情况符合的绑架案来支持这些叙述的准确性。[64]

许多问题亟待解答。对我个人来说，最感兴趣的问题是，受害者的脑子里到底在想些什么？在相对不那么重要的事情上发生记忆错误是一回事儿，如小时候在购物中心走失，但是恢复受到性骚扰的记忆会使人承受巨大的痛苦。如果这些事情实际上没有发生，为什么会有人愿意相信它们发生了呢？对于这个问题我没有肯定的答案。但我却有一个可供研究的案例，它也许典型，也许不典型。此例涉及我的一位密友，一位聪慧异常、世故练达的中年妇女。我称之为“马德琳”。下面是她记述的事实：

> 我处于生命的低谷，感觉很糟，没有安全感。我的婚姻刚刚破裂，在与男人打交道方面，我面临着许多困难。我的职业生涯也有过几次严重的触礁。我的自尊在一段时间变得非常低沉。我强烈地感到我的生活失去了控制——没有沿着它应该前进的方向前行。我随便抓起一本自助手册，开始阅读关于具有功能障碍的家庭——具体地说，是关于那些在儿时遭受性骚扰的人的性格特征以及存在性骚扰问题的家庭的特点。仿佛心中划过一丝光亮，我感到如释重负。这种感觉很奇怪，就像是《噢，我终于找到为什么这么倒霉的原因了！》书中说道，如果我记不起具体情形，那大概意味着我

压抑了对恐怖的记忆。我觉得自己像个侦探，对童年的生活想得越多，越觉得许多事情都像性骚扰。几个星期以来，我在各种情感中徘徊。我感到了对父亲的愤怒、感到了耻辱、感到了伤害——但也有一丝如释重负的感觉。我现在明白了那种解脱是因为，如果我把自己的不幸归结于小时候，我就不用为自己作为成年人的失败而负责了。

幸运的是，我从未因此与父母对抗，因为我逐渐意识到记忆可能是不可靠的——我开始产生新的“记忆”，在这些记忆中，事件的细节与先前不同。两套记忆不可能都是对的。同样，由于诸多原因，我逐渐意识到我“记住”的事件根本不可能发生过。然而，要放弃一个能够解释为什么我每天都如此悲伤与痛苦的想法是异常困难的。况且，这样一个想法是如此显而易见，并已得到认同。在读这本书的时候，我非常脆弱，生活得一团糟。如果我公开了我的“记忆”，我可能已经对我的家庭和我本人造成了无法言说的伤害。至今，我还感到非常愤怒——但不是冲着我的父母，而是冲着那本该死的书。

人类的认知有多保守

假设你在一间黑屋子里看一幅类似照片的图形。画面模糊不清以至于无法辨别出画的是什么。焦距不断调整，直到图形变得只有一点模糊，这时来让你猜出画的是什么。如果你与参加这个实验的大多数实验者一样，[65]你有 25% 的可能性是正确的。但假设一上来就让你看这幅稍微有些模糊的照片，而不是让你慢慢地调焦，你猜中的概率会更大还是会更小呢？猛一看起来，似乎你的准确率会下降，因为你看照片的时间更短。但实际上并不是这

样。即使你看照片的时间更短，如果不让你逐渐聚焦，大约有75%的时候你会猜中——准确率提高了3倍。这是怎么回事儿呢？这个实验的结果解释了什么是确认偏见（confirmation bias）——人们对最初的假设和观念具有寻求确认的倾向。当画面非常模糊时，大多数人会猜测它可能是什么——看起来像冰激凌卷；不，是一匹后腿抬起的马；不，是埃菲尔铁塔。我们有一种坚持最初的猜测的倾向；然后这些猜测会干扰我们解释这幅稍微有些模糊的图画的能力。

大量证据都表明，确认偏见是人类思维普遍具有的倾向。例如，在马克·斯奈德和威廉·斯旺的实验中，[66]女大学生被告知，她们将要见到的人要么是个性格外向的人（开朗、热情、友好），要么是个性格内向的人（沉默寡言、冷漠、孤僻）。然后让她们准备了一套向此人提问的问题，以便了解他或她。她们最想问的问题是什么呢？总的来说，被试人在寻求验证她们最初的假设。那些假设自己会遇到一个性格外向的人的被试更有可能会问一些确认她们最初的假设的问题："你会怎样活跃晚会的气氛？""在哪种情况下你最爱说话？"而那些假设自己会遇到一个性格内向的人的被试更有可能问这样的问题："在哪种情况下你希望自己能更开朗？""在嘈杂的晚会上，什么事让你最不开心？"请注意，如果对方诚心回答，被试人对于此人的假设很可能得到确认。也就是说，如果他或她回答了第一套问题，那么一个既非外向又非内向的人看起来像外向的人；如果他或她回答了第二套问题，那么一个既非外向又非内向的人看起来像内向的人。

我们不仅具有确认假设的倾向，还经常对这些假设充满自信。巴鲁克·菲什霍夫称为后见之明偏见（hindsight bias）的概念（或"我早就知道"效应）可以解释这个现象。[67]你可能会记得我们在第一章中谈到，一旦我们知道了某一事件的结果，就具有认为自己早已预见到此事的强烈倾向。在菲什霍夫的实验中，被试

人的任务是指出在同一事件中存在四种可能性，哪一个真会发生。一些被试人被告知，这四个可能性中有一个确已发生了，但请他们估计一下，如果他们一开始不知道“正确”答案，他们会选择哪一种结果。实验结果表明，被试人无法忽略这条信息；他们大多过高估计了他们对正确答案的先见之明。换言之，即使被试人不知道实验的答案，一旦把答案告诉他们，他们就会认为他们早就知道这个答案，而且他们的记忆没有改变。

对假设的确认偏见与后见之明偏见为人类认知趋于保守这一命题提供了支持。即我们尽可能保持已确立的事物——保持我们早已存在的知识、观念、态度和假设。贯穿此书，我们已经看到的关于认知保守主义的例子不胜枚举：获得的第一信息几乎总是最有影响的信息；信手拈来的类型在形成判断时被滥用；代表性和态度性启发方法有时被误用；刻板印象歪曲了信息的加工以达到巩固刻板印象的效果；记忆被用来重建以符合现在的观点。

在一篇煽动性的文章中，安东尼·格林沃德认为，[8]认知保守主义至少还有一个优点：它允许我们把社会看做一个统一而稳定的世界。假设图书馆每次收到一些与以前的分类不相符合的新书时，图书管理员就会重新计数并重新对图书馆里的书进行分类。编号为“HM251s”的书（社会心理学书籍）突然变成了编号为“AP57s”的书，而编号为“BFs”的所有书籍（心理学）被分成“EAs”和“DBs”两类书。可能要花费图书管理员几年的时间对书籍进行重新分类。当你去图书馆做关于社会认知的期末论文时，你可能会发现几乎不可能找到你需要的书和文章；图书馆把你搞得晕头转向。为了使图书馆正常稳定地运行，对现有的目录系统稍加调整，尽可能让新书符合原有的系统是合理的。同样，为了使我们的大脑正常稳定地工作，实行认知保守主义并适当调整我们的认知分类也是非常合理的。

然而，贯穿全章，我们看到实行认知上的保守主义需要付出

的代价。对不适用的分类的错误运用可以使人歪曲事实或遗漏重要信息。对启发式方法的错误应用能够导致错误的决策。如果面对新的、有分歧的信息时，不能更新我们对世界的看法，将会导致对现实世界的歪曲。这些后果不仅仅存在于我们的大脑，还能在社会问题中显示他们的存在，如种族主义、男性至上主义、偏见以及那些简单而愚蠢的想法。

我们能采取何种方式以避免认知保守主义所带来的负面影响呢？这里有四个经验法则能够给我们提供帮助。第一，警惕那些企图替你创建事物分类及定义的人。有许多方式可能为人或事下定义或进行分类。问一问你自己，“为什么要建议使用这种特殊的分类方法？”第二，尽量使用更多的方法来对人或事进行分类。从多个角度来看待人或事，我们不能只依赖于一种分类方法——因为我们有可能会错误运用该方法，并歪曲数据使之符合我们原先持有的观点。第三、尽量从独特的视角来看待人或重大事件；虽然他们是一个特殊群体的成员，他们同时也是许多群体的成员，有他们独特的态度。个体化有助于防止对某种刻板化印象或启发式方法的滥用。第四，在印象形成的过程中，考虑一下你失误的可能性——你已经将受害者投入了本章所描述的一种或几种认知偏见中。在下一章中，为了自我辩护，我们将继续探索认知保守主义，并将目光投向其他方法，以使自己远离歪曲的思维所产生的可怕后果。

态度和信念是如何引导人们的行为的

在前面几节中，我们了解到信念和态度影响认识社会的方式。这里，有一个合理的问题需要回答：态度与行为之间的关系是什么？是否可以用态度来预测将来的行为？例如，假设我喜欢吃香草冰激凌，但你不喜欢。在吃香草冰激凌的问题上，你我是

否会有不同的行为呢？直觉告诉我们“是的”。大多数人都会预测我会买很多香草冰激凌——而不会选择其他口味的冰激凌；另一方面，你几乎不会买香草味的冰激凌。对于一些简单的喜好，如香草冰激凌，情况通常都是这样的。但是如果我们以为事情总是这样，那就有可能犯很大的错误。长期研究表明，在许多情况下，这种直觉是错误的。

让我们进一步来认识这个问题。20 世纪 30 年代早期，理查德·拉皮埃尔进行了一个研究态度—行为关系的经典实验。[69]与现在相比，那时的美国对有色人种的偏见更不加遮拦、更明目张胆。生活在美国的亚裔人、西班牙裔人或非洲裔人被禁止进入公厕、使用盥洗室和餐厅以及住宿。1933 年，拉皮埃尔接触了 128 个饭店和餐馆的经营者，通过问他们“你会接受中国人作为你们的顾客吗？”来评定他们对中国人的态度。90% 的人回答道，“不！”。然而，当一对年轻的中国夫妇真的出现时，拉皮埃尔发现只有一处拒绝向他们提供住宿或其他服务。经营者对于中国人的态度没有预测到他们的实际行为。

拉皮埃尔的发现并不是侥幸之举。无独有偶，艾伦·威克在 1969年综合了四十余次对态度—行为关系的研究成果，进行了一次学术回顾。这些研究涉及信念和观念的广泛领域，如工作满意度、种族歧视、消费者偏好以及政治信仰。威克发现，只有极少的证据支持态度能预见行为的假设。正如他所说的：“总的来说，这些研究表明，态度与行为无关或较少相关的可能性远远大于态度与行为较多相关的可能性。”[70]

头脑中的态度—行为关系

如何将这些研究成果与直觉(即人的态度与他或她的行为密切相关）整合到一起呢？有一个办法就是下结论：态度与行为之间不存在一致性。它只存在于我们的思想中；我们仅仅凭想象认

为，人们的行为与其信念和态度保持一致。有一些证据支持这个命题。在前两章中，我们看到了社会环境在导致从众行为中所展示的力量。就像拉皮埃尔实验中的旅店主人，当面对是否愿意接纳中国人的调查时，毫无疑问他是在面临巨大的社会压力的情况下说“不”的；然而，一旦这对年轻的中国夫妇真的来到旅店，他们也面对着应接纳他们住宿的相反压力（避免吵架）。大概他们只是向最近的压力投降。大概我们只不过是一群向任何离我们最近的社会压力屈服的生灵而已。

支持态度—行为一致性观念“都存在于我们的思想之中”这一假设的是一个常见的倾向，即把个体行为产生的原因归结于个体的特点，如性格特征和态度，而不是归结于环境本身的力量。例如，“为什么小约翰尼没有完成家庭作业？”的答案总是“因为他太笨了或太懒了”，而忽视了环境因素的存在，如人满为患的学校或极差的学习环境。换言之，正如我们在第一章中所了解到的，当我们看到一些事情发生在某人身上，大多数人都假定这件事是与他或她这种人相一致的，我们愿意相信因果报应。爱德华·琼斯及其同事把这种将某个行为归因于个体性格的倾向称为相应推论（correspondent inference）[71]。个体行为可用与个体态度或行为相似的特性加以解释。比如，“萨姆把葡萄酒洒到地毯上是因为他太笨拙了”（而不是因为一时走神），以及“埃米打了泰德，因为她是个不友好的人。”（而不是因为她一时发脾气。）

爱德华·琼斯和维克托·哈里斯的实验表明，[72]这种推论可能是很普遍的。在这个实验中，被试人朗读一些由选修政治学课的学生写的、要么支持要么反对古巴菲德尔·卡斯特罗政权的文章。半数的被试人被告知，这些文章的作者是自由选择写作立场的，而另外半数被试人被告知，这些文章的作者是被强迫的，而且还不得不尽全力写好。然后让被试人来猜测作者对卡斯特罗的真实态度。当被试人认为作者可以自由选择立场时，他们假定这些文章

的内容反映了作者的态度：那些在文章中支持卡斯特罗的作者被认为是卡斯特罗的支持者，那些在文章中反对卡斯特罗的作者被认为是卡斯特罗的反对者。令人震惊的是，当被试人认为作者是被迫完成指定的作业时，实验者获得的结果与上面完全一样。换言之，那些被迫写文章支持卡斯特罗的人被认为是卡斯特罗的支持者，那些被迫写文章反对卡斯特罗的人被认为是卡斯特罗的反对者。在做出推论时，被试人没有足够重视环境给作者在采取立场时施加的压力，并假定这些作者的行为是他们坚定信念的结果。在这个实验中，态度一行为的关系仅存在于观察者的思想中。

态度何时能预测行为

仅仅因为态度不总是能够预测信念并不意味着态度不能够预测行为。科学家的作用就是尽可能确定事物在哪种情况下更有可能发生或更不可能发生。罗塞尔·法齐奥指出，[73]增加可能性的一个主要因素是人们是否会根据态度而采取行动：可接近性。态度的可接近性（attitude accessibility）指事物与你对其评价之间的联系的强度。例如，如果我说“蛇”，许多人会立即反应到，“糟了，危险。”如果我说“雷诺阿的绘画”，许多人会马上反应到，“美极了。”我们都知道这些我们即刻就会想起的人，“噢，不，不是那个怪人。’或者恰恰相反；‘哇！多棒的一个人啊！’这些都是具有高度可接近性的态度。

并不是所有的态度和信念都具有高度的可接近性。例如，我们对波多黎各政体或对广告的价值有自己的看法，但对大多数人而言，这些看法不会很轻易地进入我们的大脑。有时，我们缺乏真实的态度，即缺乏储存在记忆中的对事物的评价。然而，如果问到我们，我们可能会冒出一个看法。调查的研究人员发现，回答者能够对莫须有的事情发表他们的看法，如根本不存在的法案或对根本不存在的国家施以外援。在后面这两个例子中，我们的

不太容易接近的态度和非态度都不太可能指导我们的行为。

态度的可接近性是如何影响人们的行为的呢？根据法齐奥的观点，态度被用来解释和有选择地感知事物，并理解复杂的环境。我们已经了解到态度是如何影响认知的处理的；态度起到了影响我们对环境进行阐释、解释、推理和判断的启发式方法的作用。但是任一态度都仅是众多能够被用来解释环境的因素之一。例如，为了理解复杂的环境，我们可能使用环境的客观特征，或者他人的看法，或者我们对于此类环境的一般看法。当一个态度具有高度的可接近性时，它更有可能成为为我们所用的界定环境的主要因素。在这些环境中，我们将根据态度来决定行为。

大量证据支持了高度可接近的态度能够指导行为这一命题。态度可接近性的一个测量标准是个体能够提供的对于事物和问题可估价的反应的速度。利用这个简单的量度，罗塞尔·法齐奥和卡罗尔·威廉[74]能够对谁会在1984年的竞选中投票选举罗纳德·里根或沃尔特·蒙代尔做出精确的预测。大约在竞选前五个月，法齐奥和威廉携带一部微电脑在当地一家购物中心里向过路人提问，请他们谈谈对各种问题的看法，包括对两位总统候选人的评价。计算机记录下他们在回答对总统候选人看法时的速度，这就是他们对态度的可接近性的量度。后来，法齐奥和威廉接触了被试人，并询问他们对两位总统候选人的看法。竞选过后，他们询问了被试人，投票选举了哪位候选人。结果显示，那些在竞选前5个月具有高度可接近态度（回答迅速）的被试人更有可能投票选举他们喜爱的候选人。他们看待总统辩论的方式也与他们的态度一致。

从另一个角度看来，法齐奥及其同事实际上是通过让被试人反复表达自己的观点或通过给被试人提供与态度的对象直接接触的机会，操纵了态度的可接近性。[75]他们一致发现，以这种方式变得可以接近的态度,比不可接近的态度,在很大程度上更能预测

将来的行为。

法齐奥关于态度可接近性的观点为我们提供了对拉皮埃尔在研究旅店主人时遇到的态度一行为关系缺乏现象的几种解释。问题出在我们不知道每个旅店主人对中国人的态度的可接近性是怎样的。而且，他们在回答问卷时的态度与中国夫妇实际到来时的态度是不同的。例如，只在调查表的某一栏里提到中国人，会唤起旅馆主人一般性的偏见，而一对有教养的年轻中国夫妇的到来可能会引发相反的念头和感受。而且，即使存有偏见的态度具有高度的可接近性，后来影响了对问题的看法，但是不能保证旅店主人愿意或可能根据这些看法行事。其他客人的在场可能会使旅店主人害怕当众吵架。对旅店主人来说，这也许是头一遭儿，他们无所适从。这些因素限制了一个人根据自己的信念行事的程度。

凭感觉行事

这是态度和信念影响行为的又一种方式。信念能够逐渐创造我们生活的社会环境。保罗·赫尔的实验对这种方式进行了阐述。[76]通过单词猜谜游戏，赫尔利用前面章节所述的先人效应，有意对被试人增加了概念‘敌意’的可接近性。具体来说，被试人被要求在字母矩阵中找出隐含的人名。对于半数被试人来说，这些隐含的人名与敌意有关——查尔斯·曼森、阿道夫·希特勒、霍梅尼、杜拉库拉(1431－1476，罗马尼亚南部一地区瓦拉几亚的君主。对罪犯、战俘和奥斯曼人实行刺刑，并以此为乐)；而让其他被试人寻找并发现了一些相应温和的人名——彼得·潘、约翰·保罗教皇、雪莉·坦普尔和圣诞老人。然后要求被试人阅读一段关于一个叫唐纳德的人的不明确的描述。唐纳德的行为既可被视为敌意也可被视为温和，要求被试人评价唐的行为的敌意程度。与早先针对对比效应的探讨一致，我们预测到，不同的猜字游戏能够影响人们对唐纳德的判断。与希特勒和曼森相比，几乎每个人看起来都是

温和的——包括唐纳德 与教皇和圣诞老人相比,几乎每个人都有敌意 ——包括唐纳德。这就是赫尔的发现。与受到温和的先人效应影响的被试人相比，受到富有敌意的先人效应影响的被试人认为唐纳德的敌意程度要轻一些。*

但是赫尔实验并没有到此为止。后来，被试人和他们认为是唐纳德的人玩一个讨价还价的游戏。在游戏里，参加人被要求在两个策略中选择其一——竞争或合作。赫尔发现，当被试人期待的游戏伙伴是敌意的唐纳德时，他们会选择高度竞争的方式；当被试人期待的游戏伙伴是温和的唐纳德时，他们会选择更合作的方式。有趣的是，那些幼稚地扮演唐纳德的被试人也感受到了竞争气氛；他们对对手的敌意水平的评价与他或她做游戏的方式是一致的。总的来说，相对微妙的前后关系可以影响人们的态度和期待，反过来也会影响行为和下一轮的感知。

＊读者应该注意该实验与前面讨论的希金斯实验的主要区别。在希金斯的实验中，研究者受到了负面因素的先人效应的影响，影响了观察者以更加负面的方式看待后来并不明确的刺激(像唐纳德),因为这正是受到先人效应影响的人们寻求的东西。在赫尔的实验中，研究者先将敌意样本（如希特勒)置于先人地位,这样就产生了对比效应 与极端敌意的人相比,一个倾向不明显的人(像唐纳德)就像一头玩具熊。概要 那么我们能够从关于态度一行为的大量实验中得出什么结论呢？首先，对态度—行为的研究强调了我们在本书中经常遇到的原理：微妙的环境变量经常成为行为的决定因素。第二，大多数人都容易忽视环境在解释人们行为时所起的重要作用，他们倾向于用个性因素及个人态度来解释他人的行为。换言之，大多数人假定，人们的态度能够预测其行为，而且在解释他人行为时，我们过分应用了这一理论。即使态度一行为之间的关系并不存在，我们也会如此认为。

存在于社会解释中的三种可能的偏见

在我们每天的生活中，我们试图解释各种活动和事件：为什么萨达姆·侯赛因的行为如此古怪？为什么屋子那边的有魅力的人忽视了我？为什么最近的论文作业我写得很差，你写得很好呢？为什么在我圣诞节度假期间，妈妈没做我最爱吃的饭菜？我们的解释通常都是理性而准确的。但他们易受偏见和不准确因素的干扰。在研究如何解释社会生活时，社会心理学家发现了三种影响我们的归因与解释的一般性偏见：基本归因错误、行为者—观察者偏见、自我偏见。

基本归因错误

基本归因错误（fundamental attribution error）是指人在描述和解释社会行为的原因时，具有高估个人或内因作用而低估情景作用的普遍倾向。[77]我们已经看到了这种倾向的一个例子——相应推论。即，当解释为什么萨姆持有某种政治立场或者采取某种行为时，我们倾向于使用个人因素（他坚信这个立场；他很懒）而不是情景因素（他是被迫采取这个立场的；他那天很累）。这会使我们相信，动机与行为的一致性应该比现实生活中更多。

另一个关于基本归因错误的例子是甘特·比尔布劳尔所做的实验。[78]在实验中，被试人观看了对斯坦利·米尔格拉姆著名的服从权威实验的个人表现的翻版。我们还记得在斯坦利的实验中，米尔格拉姆创建了一个让人高度服从的情景，即让人对一个“学习者”执行高强度的电击。像米尔格拉姆实验中的大多数被试人一样，在比尔布劳尔的翻版实验中的被试人也表现出高度的服从性，发出了强度最大的电击。在演示完这个实验的翻版之后，比尔布劳尔请被试人估计一下米尔格兰姆的被试人中有多少人会在

这种情景中采取服从的态度。结果显示，被试人普遍低估了实际的服从程度。具体来说，比尔布劳尔的被试人估计仅有 10%至 20%的处于这种情景下的人会发出最大强度 450伏特的电击。而实际上，正如你所回忆的，米尔格拉姆发现 65%的被试人发出了最大强度的电击。换言之，比尔布劳尔的被试人假定此人的行为脱离常规——因为他的行为反映出与常人不同的个人特点（如此人特别有进攻性或者特别容易服从。）他们没有把此人的行为归因于能使大多数人都会这样做的情景作用。

作为观察者，我们经常疏于发现每个个体都扮演着许多的社会角色，而我们可能仅观察到其中的一面。因此，在解释个体行为时，很容易忽视社会角色的重要性。例如，我认识一位心理学教授，下面我将称他门什博士。学生们崇拜门什博士。当他们谈论他的教学水平时，他们会随意使用诸如热情、爱护、关心学生、平易近人、有魅力、睿智、友善等字眼。但是，门什博士的同行对他却有不同的印象，尤其是那些曾经和坐在观众席里的他进行过学术对话的人。像学生们一样，他们也认为门什博士睿智，但同时也认为他咄咄逼人、挑剔、强硬、爱争论、刻薄。

谁的印象是正确的呢？是他的学生，还是他的同行？他真是一个强硬的人，在学生面前表现的热情和关爱是为了做戏？或者，他真是一个热情、有爱心的人，而在其他心理学家面前的表现是为了做出强硬的样子？这些皆非。真实的情况是，我的朋友有各种各样的行为。一些社会角色会从某一频谱中抽出某种行为，而另一些社会角色会从另一个频谱抽出另一种行为。学生只看到了门什博士的一面——作为教师的一面。他是个非常优秀的教师，优秀教师的职责是挖掘每个学生身上最好的一面；通常这需要热情和关爱。对于这个角色而言，学生对他的评价是准确的。另一方面，作为一个有所裨益的同行，有时角色要求对抗性行为。为了发现真理，优秀的专业人员经常强烈地质疑一个观点

以验证其正确程度。通常这会导致尖锐的、咄咄逼人的、毫不留情的批评。因而，门什博士的同行同样准确地描述了他们所看到的门什博士的行为。然而，当学生和同行假定他们观察到的行为完全出于个人因素时，他们都犯有基本归因错误；相反，他的行为主要是根据他所认识到的社会角色的要求做出的，这并不是说个人因素与此无关。并不是每个人都具有门什博士所表现出来的行为的广泛性。但假定他抑或是个强硬的人，抑或是个热情的人，就忽视了社会角色的作用。

李·罗斯、特里萨·阿玛拜尔、朱莉娅·斯坦梅茨设计了一个有趣的实验，阐述了在解释行为方面社会角色的影响如何遭到低估。[79]他们设立了一种“智力问答”活动，随机地把被试人分配到两种角色中的一个：(1) 提问者。他的任务是准备难题；(2) 答题者。他的任务是回答提问者的问题。一位观察者观看了这场“智力问答”活动，然后估计提问者和答题者的知识水平。尽量把自己设想成观察者。你会看见什么呢？那么，除非你很认真，你会看到一个非常聪明、博学的人和一个相当愚蠢的人。

但让我们再仔细地来看看这个问题。请注意观察这两个角色是如何束缚参加者的行为的。提问者很可能会问一些相当难的问题，如“在哪个垒球场，巴比·鲁斯在最后时刻打出了本垒打”和“托马斯·杰斐逊是哪天逝世的”。[80]仅仅通过问这些问题，提问者看起来很聪明。另一方面，答题者面临着回答这些难题的局面，而且很可能会答不上来其中的一些问题，这使他或她看起来有点笨。这就是罗斯及其同事所发现的结果。观察者感到提问者远比答题者博学。但是，因为每个人的角色都是随机分配的，所以，实际上所有的提问者比所有的答题者聪明是几乎不可能的。更有趣的是，观察者知道游戏的参加者是随机分配的。但是他们没能考虑到这些社会角色在形成对智力测验参加者的判断时所起的作用，并落入了把他们所见的个人特点归于原因的陷阱。

如果这种基本归因错误的对象仅限于大学教授和智力测验参加者，那么这个问题可能不太值得如此重视。然而，它的影响是深远的。想一想大多数美国人对于一个在超市使用食品券的人的普遍反应“: 她很懒 如果她再努力点儿,她会找到工作的。’或者想一想对于被控有罪的夜贼的刻画：“ 他是个坏人；只有懦夫才会干这种事？ ” 两种描述似乎完全准确，但很有可能它们意味着基本归因错误在起作用。虽然这里不是展开讨论贫穷与犯罪问题所包含的情景因素的合适场所，但我们要知道，除了个人因素，还有许多其他因素能够解释一个人贫穷或犯罪的原因，如缺乏就业机会、文盲、经济衰退、在社区中缺乏正面的行为榜样、生长于问题家庭。

我并不想暗示，一个罪犯不应该因他或她的行为被追究责任。罪犯必须为他们的所作所为负责，也必须被追究责任。但是只考虑个人因素而不考虑情景因素，我们将会支持截然不同的有关贫穷、犯罪等社会问题的政策。例如，“ 这个罪犯是个恶魔 ” 的归因将会产生这样的政策，即花费更多的钱来建造更大更坚固的监狱，判处罪犯更长的刑期。了解犯罪主要是由失业、缺乏行为榜样、文盲等原因造成的，将会产生这样的政策，即增加预算修建更好的学校，配备更好的老师，对在贫困地区投资的企业减免税收。请不要误解我。我并不是说个人因素不存在，如懒惰、笨拙、品行不端。他们确实存在。我只想指出，当行为原因很有可能是情景因素所致时，我们中间的大多数人在大多数情况下，太容易把问题归因于个人因素。至少，根据我们对于基本归因错误的了解，应该警惕把原因归因于个人因素的可能性，因为它并不总是正确的。我们应该严肃地对待小说家萨缪尔 · 巴特勒的看法“: 但是看在上帝的面上,让我走吧。”

行为者—观察者偏见

社会判断的另一个一般性偏见是行为者一观察者偏见（actor – observer bias），即行为者将自身行为归因于情景因素，而观察者总是把同样的行为归因于行为者稳定的性格特点。[81]例如，在我看来，我常去海滩是因为天气很好，而你常去海滩是因为你是个海滩流浪者。政治领袖经常把英明的行动和重大的失误描述成在当时的情形下是不可避免的，而公民们很可能把上述两种情况视为领袖个人特点的结果。请回忆一下在第二章中探讨的基蒂·吉诺维斯谋杀案。在纽约州吉诺维斯女士当着38个目击者被谋杀后，目击者声称，当时的情形很不明确，很难知道该怎么做；报纸记者将其称为路人冷漠症。换言之，我把疑虑好的一面留给自己；我用情景原因来解释自己的虚伪。但我不会把疑虑好的一面留给你；当我解释你的行为时，就犯了基本归因错误。

大量证据证明，行为者一观察者偏见带有普遍性。研究表明，(1）在解释智力测验的成功和失败时，大学生更有可能以能力来解释其他人在测验上的不好的表现，而以题目难来解释他们自己不好的表现；(2）自愿参加心理学研究的大学生把他们参加实验归因于研究的重要性，而观察者认为他们参加实验是反映了个人愿意参加任何研究的倾向；(3）当观察同伴的行为时，大学生匆忙得出结论，这个人将来还会继续从事类似活动（暗指此人具有这种特点），然而“行为者”认为他们自己将来的行为可能会与之相反；(4）学生将好友在女朋友和专业问题上的选择归因于好友自身的特点；而将自己在女友和专业问题上的选择归因于女友和专业的特点；(5）人们更多地把个人特点归因于他人而不是自己。[82]

行为者—观察者偏见的原因是什么呢？迈克尔·斯托姆斯认为，它与人们注意的指向有关。[83]行为者的注意力通常集中在周

边环境和过去的历史上；他或她可能对导致行为的因素以及他或她对这一行为的感受了如指掌。另一方面，观察者的注意力几乎总是集中在行为者身上，可能没有意识到导致行为者产生这种行为的历史因素或环境因素。

在斯托姆斯的实验中，两个被试人参与了一段对话，同时也有两个人在一旁观察；每位观察者接到指令来监控其中一位谈话者。谈话完毕，要求谈话者和观察者指出，友好、善谈、紧张、控制等行为在多大程度上归因于个性特点，在多大程度上归因于情境。正如你可能想象到的，谈话者更容易将其行为归因于情境，而观察者更容易将谈话者的行为归因于个性特征。这并不让人吃惊，因为它符合我们对行为者一观察者偏见的认识。然而，这个实验玩了个有趣的新花样。让一些被试人从实验中他们所处的角度来看这段对话的录像带（也就是说，让行为者看另一个人的录像，让观察者看行为者的录像。）而让另一些被试人从对方的角度来看这段录像（也就是说，让行为者看自己的录像，让观察者看另一个人的录像。）当观察角度与原来相同时，行为者一观察者偏见与原来相同；当观察角度相反时，其偏见亦相反。从观察者的角度看到了自己的录像的行为者更容易以个性因素来解释自己的行为，而从行为者的角度认识问题的观察者更容易以情境因素解释行为者的行为。行为者一观察者偏见常常产生误会与冲突。假如萨姆和苏珊约会时迟到了，他（行为者）可能会把迟到的原因归结于“一路上都是红灯”，而苏珊（观察者）会认为萨姆“对她失去了兴趣”。这些不同的观点和归因方式反过来会成为将来行为的基础，可能会使对抗和冲突情绪升级。

斯托姆斯的实验向我们提供了一种方法，可以将可能的冲突消灭于萌芽状态：换位思考。其中一个策略是提升通情能力，通过角色扮演，从他人的角度来认识问题。[84]另一个策略是应用在国际关系方面的文化交流活动，让一个国家的人们到另一个国家

生活。两种策略都会改变已有的用于归因的观点和信息。在第八章里，我们将介绍一个卓有成效的技巧——敏感度训练，通过获知他人是如何认识和感知世界的信息，提高人们相互理解的能力。

自我偏见

现在让我们转移注意力去看一看，当我们最重要的社会认知——自我——被牵扯进来时，我们的社会认知是如何工作的。你会回忆起我们在以前的章节所论述的自我设计，从心理学的角度来看，我们主要的目标是保持和加强关于自我的认识。在威廉·詹姆斯看来，对于我们的社会和“精神”自我来说，情况尤其如此。正如詹姆斯所说：

> 社会自我……远远高于精神自我……我们必须更关心我们的荣誉、我们的朋友、我们的人际关系，而不是健康的皮肤或财富。精神自我是如此宝贵，一个人宁愿放弃朋友、美誉、财富和生活本身，也不愿失去它。[85]

作为动机的主要源泉，我们认识自我的方式极大地影响了我们所有的社会认知。[86]我们将会在下一章中详细地讨论自我形成的过程。现在，让我们来认识一下自我影响社会认知的两个一般方式——自我中心思想与自我保护偏见。

自我中心思想

自我中心思想（egocentric thought）指，一个人容易认为自己更接近于事件的中心，而实际上并非如此。[87]大多数人在回忆往事时，仿佛他们是当时的主角，处于控制和影响事物进程和他人行为的位置。

还有很多自我中心思想的例子。可能最有趣的例子之一，是政治学家罗伯特·杰维斯的研究。[88]他认为，大国领导人具有一种强烈的倾向，即他们不理性地认为，某国的某个行为要么是对他们以往决策做出的反应，要么是在试探他们的反应。换言之，这些大国领导人认为，外交事务围绕他们在运转。例如，在二战期间，希特勒将英国不轰炸德国城市归结为英国对德军克制行为的回报，而没有归结为英国飞机匮乏这一事实。

大国领导人经常认为，他们的行为阻碍了敌人的恶意企图，而事实上并不存在什么恶意行为的策划或由于某些原因这些行为已经流产。例如在尼克松执政期间，政府官员预计在尼克松访问中国期间会有大量的北越人策划的攻击行动，并宣称他们已经通过大面积轰炸预防了这一事件的发生。战后发现，北越人根本没有策划这样的行动。在最近的历史上，唐纳德·里根将前苏联突然间的分崩离析归结于他所奉行的扩充军备的计划，而没有归结于困扰苏联多年的经济和体制问题。杰维斯得出一个令人胆寒的结论：认为自己是其他国家行为的原因的想法导致了相信别国蓄意破坏的信念的加强——即，个人可以通过惩罚和惩罚的威胁来防止将来某些事件的发生。总的来说这是错误的。

无需冗言，认为自己可以控制事件的人不只包括世界领导。这也是发生在普通人身上的的普遍现象。埃伦·兰格通过一个简单的实验，展示了“控制幻觉”的力量。[89]在这项研究中，被试人买了一些彩票，但其中一个很重要的手法是：一些被试人自己选择了彩票，而另一些被试人拿到的是实验者分配给他们的彩票。后来，给被试人机会让他们把彩票卖给实验者。兰格发现，自己选择彩票的人的开价是那些分到彩票的人的四倍。这个实验中的被试人处于这样的一种幻觉中，即选择彩票的行为可以影响中奖的结果；因此，他们认为，因为他们选择了这些号码，所以手中的彩票更有价值。当然，我们都知道，中奖与否只与概率有

关；没有一个号码的中奖概率比其他任何一个号码高——无论是谁选择了他。但是由自我中心的思考方式造成的控制幻觉的作用十分强大，所以一点也不奇怪，为什么许多州在发行彩票时都允许我们选择自己喜欢的号码。

认为自己是宇宙中心的想法可以帮助我们解释每天发生在美国报纸上的一个自相矛盾的现象。虽然许多美国人都以他们在科学技术方面的成就引以为荣，但只有不到 10%的日报开辟了定期的科学专栏。相比之下，超过 90% 的报纸开辟了每日的星象占卜专栏——以出生时星辰所在方位来预测未来的一种方法。这是怎么回事呢？报纸上的占星术的惯用手法被称为巴纳姆声明——以马戏演员 P. 巴纳姆命名。他曾经说道："每分钟都会有一个婴儿降生。"巴纳姆声明是一个由几乎对每个人都适用的声明构成的个性描述。例如，假如我研究你的星象图并告诉你："你在非熟悉的社会环境中非常保守。你认为生活是乐观和悲观的混合物。你思想开放，然而一旦情势所需，你能够立场坚定。"你会认为我是个极富才华的占星家吗？想一想就会知道，这种描述几乎适用于每个人。但是，因为我们具有自我中心思考的倾向，几乎每个人都相信这些话说到了我们心坎上；我们当中的许多人都会禁不住想到，几乎每个人都会有同样的感觉。因而，报纸上的占星术对大多数人来说是有吸引力的栏目。另外，正如彼得·格利克、德博拉·戈特斯曼、杰弗里·乔顿表明的，[90]如果巴纳姆声明既可信又正确，甚至那些一开始怀疑占星术的人也会摇摆不定。也就是说，当提供给那些持怀疑态度的人一个关于自己的虚构的星象描述，而且这个描述是普遍适用的（巴纳姆声明），同时这个描述措词以取悦于人的方式出现，那么这些人会逐渐减少他们的怀疑，增加他们对占星术的信心。

在另一个旨在测试人们对巴纳姆声明的可信度的实验里，理查德·佩蒂和蒂莫西先让被试人参加一个虚构的个性测试，然后

提供给他们一份伪造的个性反馈和结果。[91]半数的被试人收到了内容肯定的巴纳姆声明，把他们描述成“思想开放”（如，你可能从很多角度理解一个问题。）而另外半数被试人收到的巴纳姆声明，把他们描述成“思想封闭”（如，一旦你拿定主意，就坚持到底。）虽然这份个性反馈是伪造的，几乎所有被试人都相信这是对他们个性的准确描述。还有，佩蒂和布罗克发现，被试人的“新发现的个性”影响了他们后来的行为。具体而言，“思想开放”和“思想封闭”的被试人被要求列出他们对于两个有争议的问题的看法。那些随机地收到把他们描述成“思想开放”的巴纳姆声明的被试人根据问题的两个方面列出了他们的想法，而那些收到了把他们描述成“思想封闭”的巴纳姆声明的被试人只根据问题的一个方面列出了他们的想法。这是关于我们的信念和期望是如何影响我们的社会现实的另一个例子。

自我中心思考问题的倾向以微妙的方式出现，经常包括我们对往事和信息的回忆。一个非常普遍的发现是，人们对于描述自我的信息的记忆是惊人的。[92]而且，当参加群体工作时，个体往往只注意和回忆自己的表现，而忽视和忘记那些关于他人表现的信息。还有，当信息发生时个体扮演一个积极的角色，比被动地接受相比，这个信息更容易被记起。最后，研究反复显示与自我有关的信息的记忆效果最好；也就是说，当人们想到与自己有关的词语或事物时，他们对此的记忆比与他人有关的词语或事物要好。自我中心思考在记忆中的作用确实对学生具有实际应用价值：记住本书内容的最好方式之一是将其与个人经历联系起来——想一想它是否适用于你。这会帮助你在即将到来的考试中有更佳的表现。

自我保护偏见

自我保护偏见（self－serving bias）指，人们有把自己的成功

归结于个人因素而把自己的失败归结于环境因素的倾向。例如，在篮球比赛中，如果琳达完成了一个高难度的扣栏，她很可能把这归因于她的随机应变和弹跳能力。另一方面，如果她没有投中，她可能会认为对方犯规或地板上有汗迹，导致她错过了最佳起跳时间。驾驶汽车为司机提供了许多涉足自我保护偏见的机会。例如，下面是车祸的肇事司机的真实笔录。可以看出，自我保护偏见是显而易见的。[93]

- 电线杆一下子出现在我面前；我正要把车头掉转开来，它就撞到了我的车上。
- 一辆车不知从什么地方钻了出来，撞了我的车，然后逃得无影无踪。
- 当车尾碰到另一辆车时，我的车停得好好的。
- 我到了十字路口，一个障碍物跳了出来，遮住了我的视线，所以我没有看见那辆车。
- 一个行人撞到我的车上，然后跌倒在地上。

研究者搜集了大量证据，支持了“好事归功于我们，坏事归因于他人”的非正式观察。例如，（1）考试成绩好的学生把他们的表现归功于自己的能力和努力，而考试成绩不好的学生把他们的表现归结于不公平的考试或坏运气；（2）赌徒把他们的成功归功于自己的技术，而把失败归结于倒霉；（3）当已婚人士估计每人各做了多少家务时，把两人各做的比例加在一起远远超过了100%——换言之，每个人都认为他或她做家务比其配偶认为他或她做得多。（4）总的说来，人们对自己的评价比对别人的评价更肯定，认为自己高于平均水平；（5）完成一项技术工作的两人小组把好的分数归功于自己，而把差的分数归结于对方；（6）当问及被试人为什么有人不喜欢他们时，大学生很少认为自己有责任（如，那个人一定有问题），但当告知某人喜欢他们时，学生往往把原因归结于他们的个性。[94]正如格林沃德和布雷克勒指出

的，“展示出来的自我通常都好得令人难以置信；而人们往往真的相信自己有这么好。”[95]

有一个有趣的问题：为什么人们会产生自我保护偏见？对其中一部分证据的一个解释是纯认知的；个体是以行为者而非观察者的方式认识不同信息的。[96]看看配偶对于家务分配的估计加在一起超过100%这个例子。这种情况很容易归因于注意和记忆的差别。例如，每次我擦地板、刷厕所或者洗盘子，我更可能会记住这些事情，也很容易回忆起上个星期打扫了车库，为狗洗了澡，修剪了草坪。我记得你擦了炉子，但我疏忽了（或忘记了）你做了三顿晚饭，还洗了盘子，买了菜，吸了地毯，修剪了篱笆，付了账单。当我估计每人干的家务活时，当然，我认为我做得更多。

但是纯粹认知信息的解释不能说明所有自我保护偏见的事例。例如，考试参加者和赌徒对成功与否可得到的信息量是很相似的。另一个关于自我保护偏见的解释是我们身上存在着如此归因的动机，以保护和保持我们自我观念和自尊。根据这个观点，如果我对自己有肯定的看法，我就很容易以可以成功的态度接受自己；另一方面，对这种自我看法的威胁必须进行辩护——可能通过否定或一个好的借口。这叫做自我防御行为。

我们怎样能够肯定，这种行为的产生部分原因是因为受到保持自尊的愿望的驱使？让我们看一看，在哪种情况下我们最有可能会产生自我防御归因。吉福德·威尔瑞及其同事在一系列实验中发现，[97]在以下几种情况下，自我保护解释的可能性会增加：（1）此人高度参与了这一行为；（2）此人感到必须对自己的行为后果负责；（3）此人的行为公开受到他人的观察。还有，当人们认为无法脱离干系时，即当观众明确认为借口不合适或借口会导致对将来行为的不合理期待时，人们最不可能提出自我保护的归因。换言之，自我保护解释大多发生在涉及自我的时候，即自我

受到明确的威胁或人们发现了树立正面形象的机会的时候。

自我偏见的价值

当我们把心理加工过程视为客体，并发现大多数人身上都存在自我中心的思考方式和自我保护偏见时，就会很容易地得出以下两个结论：(1) 人类是可悲的、不理性的、愚蠢的生物体，他们蒙住了自己的眼睛，看不倒事物的本来面目；(2) 应该不惜一切代价消除自我偏见。这种结论总的来说可能过于简单化了。首先，正如我们先前提到的，虽然我们人类经常会使用偏见的思考方式，但是我们也具有清楚、理性思考问题的能力。另外，自我偏见能够服务于重要的目的。相信自己是一切良好事物的原因的人会更加努力，并在实现困难目标的过程中更加坚持不懈。这种努力会产生新的科学发现、伟大的艺术作品或让成百上千万人受益的政治协定。

罗伯特·格罗夫及其同事对篮球运动员进行了一项研究，[98]从其研究成果中发现了一个关于这种过程的有趣的例子。格罗夫发现，获胜的球队总是把那胜利归因于一些固定的原因，而失利的球队却把失败归因于一些不固定的原因，如霉运、不合时宜的休息等等。这种偏好（至少在短期内）可能是有益的，因为它允许失利一方避免在心理上被挫折打垮，保持士气，面对失败继续比赛 。

自我偏见甚至还有一些更重要的短期优点。这是由谢利·泰勒发现的。[99]她访问了成百上千的曾经面对不幸或近乎不幸的事件的人，包括强奸受害者、癌症患者和其他患有生命危险的疾病的人士。她发现，这些人非但没有被不幸打垮，反而获得了新生。当他们对康复的几率抱有极度乐观态度时或认为他们可能控制进一步恶化的可能性时，这种现象尤其明显。能够战胜厄运的信念——即使是一种幻觉——也会使人们采取更好的保健方法，

寻找面对压力的、有益健康的应对策略。

同样，马丁·塞利格曼发现，[100]大量研究表明，乐观的思考方式——相信失败是由坏运气造成的，是可以通过努力和能力克服的——导致更大的成就、更健康的身体、更完善的观点。简而言之，自我中心的思考方式及自我保护的归因法有许多益处。同时，有重要的一点要记住，这些积极的后果并不是没有代价的——正如你确实已经了解到的，主要的代价就是对于自我和整个世界或多或少的歪曲。

具有讽刺意味的是，正如我们看到的，这种对世界的歪曲经常是由为我们自己及其行为而辩解的动机造成的——解释或歪曲我们行为的意义，以使它符合我们认为的、与道德的、理性的人的行为一致的标准。对我来说，社会性动物最迷人的方面之一是，我们有把自己视为善良、理性的人的动机——以及这种需要是如何经常引导我们从事既不善良也不理性的行为。人类自我辩解的倾向是如此重要，以至于值得我们花费整整一章的篇幅来探讨这个问题；下面我们马上就要翻到这一章。

第五章　自我辩解

设想下列情景：一个年轻人已被催眠，催眠师正对他进行催眠后的暗示：当钟敲 4 下时，他会（1）走到衣橱旁，拿起雨衣和穿上雨靴；(2) 抓起雨伞；(3)走 过 8 个街区到塞夫威超级市场买 6 瓶威士忌酒；(4) 返家。催眠师还暗示年轻人，一返回公寓，就要立即“醒过来”，恢复故我。

钟敲 4 下时，年轻人立即走到衣橱旁，披上雨衣，穿上雨靴，抓起雨伞，带着对威士忌的渴望蹒跚地走出门去。这件事有几个蹊跷之处：(1) 这天，阳光普照，万里无云；(2) 在半个街区外的地方就有饮料商店，所售威士忌的价钱与 8 个街区外的塞夫威超级市场里的一样；(3) 年轻人从来不喝酒。

年轻人回到家，打开门，重新走进公寓，从朦胧中醒来。他发现自己穿着雨衣和雨靴站在那里，一手拿雨伞，另一只手提着装满酒瓶的包。一时间，他自己都觉得很纳闷。这时，他的催眠师朋友问到:“嘿 比尔,你上哪儿了？”

“噢,我去买东西了。”

“噢,你买什么了？”

“唔……我好像买了些威士忌。”

“可你从来不喝酒呀！不是吗？”

“没错,可我的朋友喝酒。”

“大晴天的，你干吗全副武装地带着所有的雨具呢？”

“这个……因为每年这时候天气都很多变，我不想让雨淋着。”

“可天上一点云也没有啊!”

“呵,那也难保不下雨呀。”

“哎,对了,你上哪儿买的酒?”

“噢,呵……到超市买的。”

“你干吗去那么远的超市?”

“这个,……这么好的天,多走一会儿也好。”

多数人都有为自己的行为、信念和感情辩解的动机。当一个人做一件事时，如有可能，便会尽力使自己（和其他人）相信，这是一件合乎逻辑、合乎情理的事。其实，有充分的理由解释萨姆的荒唐之举——他被催眠了。但是，因为萨姆不知道自己已被催眠，而他又很难接受自己的荒唐，所以他竭尽全力使自己（和朋友）相信，他的愚蠢之举是有原因的，而他的行为实际上是非常合理的。

对第二章所讨论的斯坦利·沙赫特与杰里·辛格的实验亦可如此理解。回忆一下这两位研究者给被试人注射肾上腺素的情况。那些预先知道这种药的后效（预先警告他们这种药会引起心悸、双手发抖、手掌出汗等症状）的人在症状出现时，可以进行合理的解释:“噢,是的,药物在起作用了。”然而,那些在药物后效方面被误导的被试人对症状没有这种现成的合乎逻辑的解释，但他们又不能置之不理，于是就试着去作解释，使自己相信当时真的不是欣喜若狂就是异常愤怒（究竟是高兴还是愤怒则取决于当时所受的社会刺激)。

自我辩解的概念还可应用在更广的范围。假设你身陷于一场巨大的自然灾害（如地震）之中，房屋塌陷，人们非死即伤，满目疮痍。不用说，你吓坏了。有必要为这种恐惧寻找正当理由吗？当然没有。证据就是你周遭的一切，伤者和毁坏的建筑物就

是你恐惧的充足理由。但假设地震发生在邻近的某个城市，你可以感到大地在震动，并且收听了关于该城受灾的报道，你吓坏了。可你并没有身处灾区，你和周围的人都安然无恙，你所在的城市里的建筑物也完好无损。你需要为这种恐惧辩解吗？要的。和沙赫特与辛格实验中经历肾上腺素的强烈生理反应却不明就里的被试人一样，也和我们那个穿着雨衣雨鞋、已被催眠的朋友一样，你会为自己的感觉或行为辩解。在这个例子里，在你的身边没有看到任何可怕的东西，所以你就想为自己被吓得要死的事实寻找理由。

这个受灾的例子并非虚构——几年前，印度确实发生过这种事。在一次地震爆发后，调查者搜集、分析了那些四处蔓延的流言，并发现了令人震惊的结果。印度心理学家杰蒙纳·普拉萨德发现：[1]当附近城市发生地震时，在被研究的这个村子的居民虽感到了地动但并没受到直接危害。然而，谣言四起，说大灾难即将来临。该村居民特别相信这些谣言，并且还推波助澜：（1）洪水正向他们迅速蔓延；（2）2月26日将是洪水泛滥和家园毁灭的日子；（3）月蚀那天还会再次爆发大地震；（4）近几天会有一次龙卷风；（5）无法预知的天灾就要到来。

在这个世界上，为什么人们要编造、相信并传播这样的谣言呢？难道这些人都是受虐狂？这些谣言肯定不会令人感到平静和安全。对这一现象的一个令人信服的解释是：人们吓坏了。由于这种恐惧缺乏充足的正当理由，他们就编造理由。这样，他们就不再感到自己很愚蠢。毕竟，如果一场龙卷风就要发生，而我因恐惧而变得狂躁，以至于相信这样的事情，难道不合情合理吗？达甘南纳·辛哈对谣言所作的研究支持了这种解释。[2]他对一个遭遇同等程度灾害的印度某村庄内传播的谣言进行了调查。普拉萨德与辛哈研究的情境之间的主要区别是：辛哈的研究对象遭受了实际的破坏，目睹了灾后的惨象，所以感到恐惧是有理由的——

他们不必为恐惧寻找其他理由，因而谣言中缺少对即将来临的灾害的预告，没有过分夸大的成分。另外，还有一点区别，那就是辛哈所研究的个别谣言给人以安慰。例如，有一个谣言预告近期将恢复供水。

利昂·费斯廷格对上述发现加以整理，并以此作为强有力的人类动机理论的基础，他把这种理论称做认知不协调。③虽然这一理论非常简单，但正如我们所看到的，它的应用极其广泛。从根本上说，认知不协调（cognitive dissonance）是一种紧张状态。当一个人在心理上同时持有两种不一致的认知（思想、态度、信念、意见）时，就会产生这种紧张状态。换言之，当单独考察两种认知时，如果其中的一个认知的反面与另一个认知相同，那么这两种认知就是不和谐的。由于认知不协调的出现是不愉快的，因而，人们都尽力减少它，这与导致饥渴的内驱力增加和减少的过程大致相同。不同的是，这种驱动力产生于认知上的不适而不是生理上的需要。同时持有两种互相矛盾的见解是一种荒谬的行为。正如艾伯特·卡穆斯这位存在主义哲学家所说，人是这样一种动物，他们毕生都在努力使自己相信其存在不是荒谬的。

怎样才能使我们相信自己的生存不是荒谬的呢？也就是说，我们怎样才能减少认知的不协调呢？这就需要改变一个或同时改变两个认知使它们相互更协调、更一致，或者增加新的认知以缩短与原有认知之间的鸿沟*。

让我们举一个众人皆知的例子。假设一位吸烟者读到了一篇证明吸烟与肺癌及其他呼吸系统疾病有关的医学报告，他就体验

*在上一章里，我们谈到一个人的信念和态度并不总是他的行为的最好显示指标。也就是说，行为并不总是与相关的信念和态度保持一致。我们在这里指出，大多数人认为其信念与态度应该与其行为保持一致，因而，当一个人在其行为与其原先持有的态度不一致时，有为其行为辩解的动机。

到了不协调。“我吸烟”的认知和“吸烟导致癌症”的认知不协调、不一致。显然，对此人而言，在这种情况下减少不协调的最有效的方法就是戒烟，因为“吸烟导致癌症”的认知与“我不吸烟”的认知和谐一致。

但就多数人来说，戒烟并非易事。设想一个叫萨莉的年轻女子戒烟失败，她怎样去减少不协调呢？十之八九，她会试图在“吸烟导致癌症”这个认知上另作文章。她可能会藐视那些表明吸烟与癌症有关的证据。例如，她可能认为，这些实验的证据还不足以下此结论。此外，她也可能找出许多吸烟的聪明人，从而使自己相信：既然戴比、尼克、拉里都吸烟，那就说明吸烟并不十分危险。于是，她可能改吸过滤嘴烟，而且自欺欺人地认为过滤嘴滤掉了致癌物。最后，无论吸烟如何危险，她很可能会选择增加与吸烟一致的认知，以使自己吸烟行为不那么荒谬。这样，她可能会提高吸烟的价值，逐渐相信吸烟是一项重要的、高度愉快的、身心放松必不可少的活动，“我的寿命有可能缩短，但我的生活会更加愉快。”同样，她还可以设计一个虚构的、我行我素的自我形象，蔑视吸烟带来的危险。上述所有行为都是通过减少以身试“癌”的荒唐来减少认知上的不协调。萨莉要么通过在认知上减少吸烟的危害来解释自己的行为，要么通过在认知上增加吸烟的重要性来解释自己的行为。实际上，她已成功地建构了新的态度，或已成功地改变了现有的态度。

1964 年，在美国公共卫生局局长见解独特的报告公布不久，④人们开展了一项调查，以评价公众对“吸烟引起癌症”的新证据的反应。非吸烟者大多都相信这个医疗健康报告；只有 10% 接受调查的非吸烟者认为，没有证据表明吸烟与癌症间的必然联系，但这些人没有怀疑该医疗健康报告的动机。然而，吸烟者却面临一个难题：吸烟是积习难改，吸烟者中只有 9% 的人成功戒烟。为了给继续吸烟辩解，吸烟者往往诋毁这个报告，并更

有可能否认这些证据。40%的重度吸烟者认为，无法证明吸烟与癌症确有联系。持“生活中损害健康的因素很多，吸烟者与非吸烟者都有身患癌症的可能”观点的吸烟者是持此观点的非吸烟者的两倍。

那些痛苦地意识到吸烟危害健康的吸烟者可能会以其他方式减少不协调性（如尽可能将吸烟量控制到最低限度）。一项研究发现，⑤在155位每天抽1至2包的吸烟者中，60%的人认为自己属于中度吸烟者，其余40%的人认为自己是重度吸烟者。我们应该如何解释这种自我评价的不同呢？其实一点也不奇怪。给自己打上重度吸烟者标签的人比认为自己是中度吸烟者的人更加意识到吸烟所带来的长期的病理学后果。也就是说，这些吸烟者显然是通过让自己相信“每天抽1、2包烟不会带来危害”来降低不协调。中度或是重度，说到底，都是主观上的词汇而已。

设想一个不会吸烟的16岁的女孩在读了公共卫生局长的报告后，会相信“吸烟致癌”吗？和受调查的多数非吸烟者一样，她应该会相信这个报告。报告中的证据是由值得信赖的专家提供的，客观而真实，没有什么理由怀疑这一报告，而这正是关键所在。我在前面阐述过一个观点——人们有努力使自己正确的倾向，而且当信念和价值观正确时，人们就将其内化。正是这种使自己正确的努力激发人们密切关注他人的一举一动，听取专家意见及令人信赖的宣传者的建议，这些都是非常理智的行为。但也有些力量与这种理性行为背道而驰。认知不协调理论没有把人描写为有理性的动物，而是把人描写为理由化的动物。根据这一理论的基本假设，人类希望自己正确的动机弱于相信自己正确的（和聪明的、完善的、公平正派的）动机。

有时，人们希望自己正确的动机和相信自己正确的动机沿同一个方向发生作用，正如发生在那个年轻姑娘身上的一样。她不吸烟，因此很容易接受“吸烟导致肺癌”的观点。对于因得知吸

烟导致肺癌而（确实）戒烟成功的吸烟者说来，情况同样如此。但有时减少不协调的需要（相信自己是正确的这种需要）导致了不当而不理性的行为。例如，许多人试图戒烟却以失败告终。他们的心理活动是怎样的呢？不要错误地认为他们只是咽下苦果并做好了付出生命代价的心理准备。情况并非如此。相反，他们竭力用另一种方法来减少不协调性，换言之，他们说服自己：吸烟并不像他们认为的那么糟。里克·吉本斯及其同事最近发现，⑥为了消除认知上的不协调，那些参加戒烟诊所的治疗并在戒烟一段时间后故态重萌的重度吸烟者，最终普遍减轻了对吸烟的危害性的认识。

为什么会有这种改变呢？如果一个人对某事作出了严肃的承诺（如戒烟），然后又无法信守诺言，那么，他或她作为坚强、理智的人的自我认知就受到了威胁。当然，这将导致不协调。减少不协调并重树自我意识的一个方法就是通过认为吸烟并没有那么危险而贬低自己的承诺，因为他们无法否认拥有健康的肺脏的重要性。另一项对 135 名在新年许愿的学生的更加广泛的跟踪调查支持上述观点。⑦那些没能信守诺言（如发誓戒烟、减肥、增加运动）的学生，一开始对自己的行为感到羞愧，但过了一段时间，他们通过成功地贬低这些诺言的重要性，实现了认知协调。具有讽刺意味的是，贬低他们的承诺一方面会帮助他们恢复自信，另一方面也会在不久的将来打击他们的自信。从短期看，他们的自我感觉会得到提升；从长期看，他们成功地实现目标的概率会显著地降低。

是否这是减少与未能实现目标相关的不协调的惟一方法呢？当然不是。还有一种方法——可能也是另一种不适当的方法，那就是降低人们对成功的期待值。例如，一个无法戒绝、但每天都减少吸烟量的人，可能会将他所面临的局面解释为部分胜利而非全面失败。这些行为可以减轻失败对自信心的打击，使得他或她

还抱有在将来彻底戒烟的幻想。

让我们还停留在吸烟的话题，看一个极端的例子。假设你是一家大香烟公司的高层管理人员——身处对吸烟问题卷入最深的情境中，你的工作包括制造香烟、做香烟广告以及向成百上千万人推销香烟。如果吸烟真能致癌，那么从某种意义上说，你应该对很多人的疾患和死亡负部分责任，这会产生不协调并使你十分痛苦。“我是正派、公平、善良的人”的认知将与“我加速了许多人的死亡”的认知产生不协调。为了减少这种不协调，你必须试图说服自己吸烟无害。然而，大量证据表明，吸烟与癌症之间存在因果关系，你会遭到铺天盖地的反驳。为了进一步说服自己是个善良、有道德的人，你甚至可能通过大量吸烟来证明自己是多么不相信那些证据。如果你的这种需要足够强烈，甚至可以成功地使自己相信吸烟对人有益。于是，为了表明自己的聪明、善良及正确，你采取了愚蠢的、有害健康的行动。这个分析过于离奇，以至几乎难以令人置信。1994 年，在亨利·韦克斯曼主席的领导下，美国国会举办了关于吸烟有害的听证会。在听证会上，几大烟草公司的高层管理人员承认他们吸烟，还辩解说香烟并不比玩电子游戏更有害或更上瘾。在其后的一个听证会上，美国最大的烟草公司的首席执行官詹姆斯·摩根，说从药理学上看，香烟并不会上瘾。“你瞧，我喜欢吃胶皮糖就会吃，不喜欢吃胶皮糖就会不吃。”摩根说道，“可我根本就没有瘾。”⑧这种在公众面前的抵赖并不新鲜。大约在 25 年前，《华盛顿邮报》新闻版刊载了下面的一段新闻：

> 杰克·兰德里从桌上两包玛尔巴勒香烟里抽出一支，这是他今天吸的第三十支烟了。他划着火柴点上烟，开始讲述他不相信关于香烟与癌症和肺气肿有关的所有报道。他刚刚开始为美国菲利普·莫里斯公司推销另一个牌子的香烟，并

津津乐道于它的乐观前景。然而，该公司要在第二年在美国各地花费一千万美元的宣传费用以吸引人们抽他所推销的新牌子，他是如何使良心找到平衡的呢？“没那回事，”菲利普·莫里斯公司负责市场的副总裁兰德里说：“美国大约有半数成年人吸烟，香烟是他们的生活必需品，我正为满足一种需要而工作……一些相当著名的医学和科学权威进行了一些研究，其中一项是针对压力理论的研究。这一研究表明，许多人如果不借吸烟来缓解压力，其处境会更糟糕。还有大量的有效研究表明，吸烟和所有这些疾病都不相干。”兰德里还说，他对自己在高度竞争行业里的出色工作感到满足。他指出，菲利普·莫里斯公司最畅销的万宝路牌香烟不久前超过了美国烟草公司而成为全国第二号畅销烟（雷诺仍是第一畅销香烟）。为什么还要生产新的牌子的香烟？兰德里说，市场需要这种香烟，因此就存在推销新的品牌的动力。兰德里自信地预言，这种新香烟在美国市场上的销售份额在12个月内将达到1%。1%就等于约50亿支香烟和美国菲利普·莫里斯公司的一笔相当可观的利润。⑨

詹姆斯·摩根和杰克·兰德里只可能是在撒谎。但情况远比这要复杂得多。我猜，年复一年，他们已经成功地做到自欺欺人。在第三章的结尾，我们讨论了一个事实，即信息宣传在改变根深蒂固的态度上效果不明显。现在我们可以进一步了解为什么信息宣传的效力那么有限。如果人们赞成一种态度，但宣传者提供的信息却引起不协调，通常减少不协调的最好方法就是拒绝和歪曲那些证据。一个人赞成某种态度的程度越深，他拒绝引起不协调的证据的倾向性越大。你可以回忆一下在第一章里，我描述过天堂之门事件。在自杀前，信徒们要求索回个人财物，因为他们从刚刚购买的望远镜中没有看到他们以为会随哈雷一波普彗星一起

出现的宇宙飞船。毋需冗言，根本就不存在这样的宇宙飞船。但如果你坚信宇宙飞船的存在，却未能从望远镜里看到的话，那么很明显，肯定是望远镜出了问题。

虽然大量事实证明了上述观点，但这不足以代表科学事实，因此不具说服力。再来看看香烟问题。摩根先生和兰德里先生知道香烟有害并采取玩世不恭态度的可能性永远是存在的。同样，兰德里先生在开始推销香烟之前就一直认为香烟有益的可能性也永远存在。很显然，在上述任何一种情况下，那么他对吸烟益处的热情就不能归因于不协调。举一个因态度而歪曲事实的明显例子可能会更有说服力。事情发生在 20 世纪 50 年代在（美国东北部哈佛、哥伦比亚等大学的）常青藤联合会举行的一次橄榄球比赛上，是在普林斯顿大学和达特茅斯大学之间进行的一场重要比赛。据透露，比赛双方都互有恶意，场上的情况很快就证实了这点。这场比赛是两所大学历史上最粗暴、最肮脏的比赛。普林斯顿队有一位全美著名的运动员——迪克·卡兹迈耶。随着比赛的进行，人们越来越清楚地看到：达特茅斯队的队员总是设法击伤他；只要他带球，就会被一帮队员围住，压在最下面和被殴打；最后，他因鼻子受伤而被迫退场。与此同时，普林斯顿队也不示弱，卡兹迈耶受伤后不久，达特茅斯队的一个队员也因腿骨骨折而被抬出赛场。比赛过程中，场上发生了几次拳战，双方都有人受伤。

赛后，过了一段时间，两位心理学家——达特茅斯大学的艾伯特·黑斯托弗和普林斯顿大学的哈德利·坎特里尔带着 16 毫米的放映机走访了两个学校，并分别为两校的许多学生放映了这场比赛的影片。[10]他们让学生在看电影时客观地记下每次犯规是怎样引起的，责任者是谁等。正如你想象的那样，两所大学的学生对这场比赛的看法大相径庭。他们往往把自己学校的学生看成是犯规的受害者，而非犯规者，而且发现普林斯顿的学生看到达特

茅斯队员犯规的次数是达特茅斯学生看到自己队员犯规次数的两倍。这是一个不小的歪曲。重复一遍，人不是信息的被动贮藏器，他们观察和解释信息的方式取决于对某种信念或行为的赞同程度。为了减少不协调，个体会歪曲客观世界。而且，歪曲的方式和程度是可以预测的。

一位敏锐的喜剧家和社会评论家伦奈·布鲁斯（他肯定不曾读过认知不协调理论）早已洞察了1960年理查德·尼克松与约翰·肯尼迪之间的总统选举。

> 假如我和肯尼迪的崇拜者一同观看尼克松与肯尼迪之间的辩论，就会听到这样的评论："肯尼迪彻底击败了尼克松。"倘若我们走到另一所公寓，又会听到尼克松的崇拜者说："你认为尼克松给肯尼迪的致命一击是不是很漂亮？"我猛然意识到，每个团体都是如此热爱他们的候选人。假使一个厚颜无耻的家伙对着摄像机说："我是一个贼、一个骗子，你们听见了吗？我是你们所能选到的最坏的总统！"即使如此，他的追随者也会说："请看，这是一个诚实的人，只有伟人才有勇气承认这一切，我们就需要这样的人来当总统。"⑪

人们不喜欢看或听那些与他们深信不疑的信念或愿望相反的事物。古时候对这种坏消息的一个反应就是杀死信使。用现在的形象语言来说，"斩信使"就是责骂媒体，因为它所提供的宣传材料使得人们因不协调而感到痛苦。例如，当罗纳德·里根在1980年竞选总统时，《时代周刊》刊登了对他的竞选的分析报道。随后，编者收到了许多愤怒的读者来信。它们生动地描绘了里根的支持者与反对者之间的巨大的分歧。请看以下两封来信：⑫

- 你们心里非常清楚，劳伦斯·贝内特（10月20日）的报道充满了对候选人罗纳德·里根的恶语中伤。实际上，你们披着客观报道的外衣，行恶意中伤之实，应该以此为耻。

- 你们的报道《真正的罗纳德·里根》写得真棒！你们为什么不直接发表支持他的社论呢？贝内特轻而易举地掩盖了里根的致命问题，以至于好像“真正”的里根回答了我们所有的问题。

不用说，这两封信中所反应出来的观点分歧并不是1980年的竞选仅有的。这种情况，每隔四年就会发生一次。下次总统选举年时，你可以翻一翻你最喜爱的新闻杂志，看一看里面关于某一候选人的读者来信，你一定会发现类似的情形。

减少不协调与理智行为

我把减少不协调的行为称作“非理性的”，也就是说，此种行为通常是不适当的，它妨碍人们学习重要事实或发现解决问题的真正方法。另一方面，它又确实能为一个目的服务。减少不协调的行为是自我保护行为，我们可用减少不协调来保持一个积极的自我形象，——把自己描绘成善良、聪明或有价值的人。虽然这种自我保护行为是有用的，但它也有可能产生灾难性的后果。爱德华·琼斯和赖卡·科勒进行的许多实验充分说明了减少不协调行为的不理智性。[13]他们选择了一些在种族隔离问题上持有极端态度的被试人，其中一部分人赞成种族隔离，另一部分人反对种族隔离。然后让这些人阅读一系列有关这个问题的带有双方论点

的宣传材料。其中一些宣传非常理智，令人信服；另一些宣传却荒唐得近似可笑。琼斯和科勒感兴趣的是被试人对哪种论点的记忆最牢固。如果人们是纯理性的，估计他们将对那些合理的论点记得最牢，而对那些荒唐的论点记得最不牢。因而，理性的人会记住合理的论点而抛弃荒谬的论点。认知不协调理论是如何预测的呢？让所有聪明人站在你这边而让所有傻瓜都站在另一边是令人欣慰的。用愚蠢可笑的论点来支持自己的立场会引起不协调，因为它提出了对该立场的正确性的怀疑，或者提出了对赞同该立场的人的智力水平的怀疑。同样，支持对方的貌似合理的论点也会引起不协调，因为它意味着对方可能是正确的。由于这些论点引起了不协调，人们就尽力不去思考这些问题——也就是说，人们不去认真了解这些问题，甚至干脆忘掉它们。这就是琼斯和科勒的发现。他们的被试人并不是以纯粹理性的方式记忆，而是倾向于记住那些与自己立场一致的、合情合理的论点，以及那些与自己立场相反的、荒唐可笑的论点。

查尔斯·洛德、李·罗斯和马克·莱伯在一个类似的实验中证明，[14]人们在处理信息时是存有偏见的。人们歪曲事实以使其符合他们原有的认知。这三位研究人员从斯坦福大学挑选了一些学生，其中一部分人反对死刑、另一部分人赞成死刑。研究者请学生们阅读了两篇讨论死刑是否会遏制暴力犯罪的文章，其中一篇认为死刑能够遏制暴力犯罪，另一篇认为死刑不能遏制暴力犯罪。如果这些学生是非常理性的，他们可能会得出结论，认为死刑问题非常复杂，意见双方应该相互靠拢，采取折衷的态度。另一方面，根据不协调理论的推测，学生们很可能对两篇文章加以歪曲。他们会偏爱与其观点一致的文章，为其明确地支持他们的观点而欢呼雀跃；与此同时，他们会在与其观点不一致的文章中挑剔方法性或概念性错误，拒绝受其影响。事实上，情况的确如此。在阅读了给出双面论证的材料后，两组学生的态度非但没有

任何折衷，反而比阅读材料前更泾渭分明。这一过程也许会解释政治和宗教等问题。坚持某种信念的人几乎永远不可能从我们的角度看问题，无论我们的论证多么有力、多么公正。

我们当中那些广泛致力于认知不协调理论研究的人并不否认人类具备理性行事的能力。这个理论仅能说明，我们的许多行为是非理性的——尽管对个体而言，这些行为可能非常合理。如果你问那个被催眠的青年人为什么要在晴天穿雨衣，他将给你一个他认为非常合理的回答。如果你问菲利普·莫里斯的副总裁为什么吸烟，他将给你一个对他来说讲得通的理由——他会告诉你，吸烟对人的健康多么有益。如果你问琼斯和科勒的被试人，他们为什么只记住这种论点而没记住那种论点，他们会坚持说，因为这种论点最公正、最有代表性。同样，在关于死刑问题的实验中，学生们坚持认为反对他们的论据是错误的。值得注意的是，世界上的人并不是简单地分为两种：理性的人与减少不协调的人。人不是按一个模子刻出来的。一些人比另一些人更能忍受不协调，然而人们既具备理性的行为能力，又具备减少不协调的行为能力。采取哪种行为取决于不同的情境。偶尔这两种行为也可以在短时间内相继发生在同一个人身上。

在下面几页里，随着列举和讨论关于人类自我辩解的需要的方方面面的问题，我们将反复阐述人类行为的理性与非理性问题。这些问题实际上见诸于人类行为的各个领域。但是，为了节省时间和篇幅，我只略举一两个例子。让我们从决策过程开始吧。在这个过程中，人类最理智和最不理智的行为可能迅速地交替出现。

做决策带来的不协调

假设你准备做出一个决策——例如买车。这涉及到一笔相当

可观的费用，所以按理说算是个重要的决定。你思前想后，无法决定是买面包车好呢，还是买小汽车好。两种车各有利弊：面包车方便，你可用它装运东西，长途旅行时可以睡觉，而且马力大，但它耗油多，不好停车；小汽车体积小，安全性略逊一筹，但它价钱便宜，驾驶方便又省油，而且你还听说小汽车维修率低。我猜想，你在做决定前，会搜集尽可能多的信息。你可能读《消费者导报》，看看这个专业、公正的信息来源的观点；你可能和开不同汽车的朋友商量；你可能拜访一些汽车销售商，试开一下各种车辆以体验车感。作决定之前的所有这些行为都很理智。让我们假设你作出了决定——买了小汽车。下一步会发生什么呢？你的行为开始变化，你不会再去搜寻汽车方面的信息。你可能会花费更多的时间与购买了小汽车的人谈话；你会谈论一加仑油所行驶的英里数，仿佛这是世上最重要的事。我猜，你不会再去想你不能在小汽车里睡大觉；也不会再想车辆出事故时，小汽车可能会很危险，因为刹车容易失灵；你同样不会再想，因为你对这些缺点的疏忽，可能会使你付出生命的代价。

这种情形是怎样产生的呢？人们在做决策时——尤其是困难的决策，或是耗费大量时间、精力、财力的决策——几乎总要体验不协调。这是因为你所选择的方案很少让你处处称心，而你所放弃的选择又并非一无是处。在这个例子里，你的认知“买小汽车”与你的另一个认知“小汽车可能有某种缺点”互不协调。同样，你想买但没有买的那些汽车的优点与你不买它们的认知互不协调。减少这种不协调的一个好方法就是，找出你选择购买的汽车的所有优点而回避其缺点。比较可靠的信息来源是广告，可以肯定的是，广告绝不会贬低自己的产品。因而我们可以预言，一个刚买汽车的人将开始有选择地阅读广告。他在购车后比那些没买同样型号汽车的人会更多地阅读关于该车的广告，而且他往往会避开关于其他型号汽车的广告。丹纳塔·埃利希及其同事在一

个著名的广告阅读者调查中恰好发现了上述现象。[15]简单地说，埃利希的资料表明：在作出决策之后，人们寻找那些可使自己放心的信息，以求获得“我的决策很英明”的安慰。

人们并非总是需要麦迪逊大街广告的帮助才能得到安慰，他们很会自我安慰。杰克·布雷姆的一个实验揭示了这个过程。[16]他装扮成市场研究者的模样，给参加调查的每位妇女展示8件家用电器（烤面包机、电咖啡壶、三明治烤架等），然后请她们按照自己的喜好为每件器具按吸引力程度排出等级顺序。作为奖励，每个妇女可获一件电器作为礼物。如果那8件电器中有两件的评分一样高，那么她们可任选其一。她选好后，调查者就把产品包好送给她。几分钟后，再让她们进行一次评估。结果发现，在接受了自己所选的电器后，每个妇女都稍稍提高了它的吸引力评分，而降低了那个他们有机会选择但决定不要的电器的吸引力评分。在这里我们又一次看到，决策会导致不协调：一方面是对所选电器的缺点的认知与选择它的认知之间的不协调；另一方面是对未选电器的优点的认知与未选择它的认知之间的不协调。为了减少不协调，她们把两个选择对象在认知上分离开来，即在决定做出后，便强调所选电器的优点，弱化其缺点；而对于未选择的电器就强调其缺点，弱化其优点。

人们为自己的选择而辩护的倾向不仅限于消费决策。事实上，研究表明类似的心理活动过程甚至可能会影响到恋爱关系和对恋人的选择。丹尼斯·约翰逊和卡尔·卢斯伯特在实验中，[17]要求大学生评估校园里的一项电脑择偶服务是否会成功。他们给被试人看一些异性的照片，并让他们以为这些人就是应征者，然后请他们给每一位异性的魅力打分，同时也让他们预测，如果与其约会的话，他们的高兴程度如何——虽然这只是一种可能性，但是看起来像真的一样。研究结果与布雷姆的家用电器实验的结果惊人的相似：被试人越是喜欢他们选中的异性朋友，他们给其他

候选人的打分就越低。在另一个实验里，杰夫里·辛普森及其同事也发现，[18]与没有陷入爱河的人相比，陷入爱河的人眼中的其他异性身体及性感的吸引力要差一些。此外，他们还发现，这种效果仅限于“可选择的对象”。对于那些年长的异性或同性，恋爱中的人不会贬低他们的魅力。简言之，在这种情况下，没有威胁，没有冲突，没有贬低。

总的说来，无论是选择电器，还是选择恋人，一旦人们作出坚定不移的承诺，就会强化他们选择对象的正面信息，而弱化未选择对象的正面信息。

有关决策后果的历史素材

虽然上述讨论资料都是良性的，但是人们不应夸大以上倾向的易感性给我们带来的潜在危险。当我提到为了减少不协调而忽视危险可能会致命时，只是一种理论推断而已。假设一个疯子占领了你的国家并决定消灭你所信奉的宗教的全体教徒，但你的信息并不十分确切，你只知道自己的国家已被侵占，侵略军的头头非常不喜欢你的宗教。你偶然了解到一些教徒被迫离乡背井，被拘禁在集中营里，这时你该怎么办呢？你可设法逃离祖国，也可以装扮成信奉其他宗教的人，或者坚持立场期待最好的情况发生。上述每一种选择都非常危险，因为逃走或蒙混过关却不被发现是很困难的。如果被人发现企图逃走或隐瞒身份，你所遭受的惩罚是立即执行死刑。另一方面，如果你所归属的宗教团体将被彻底消灭，坚持信仰可能是灾难性的决定。假如你决定采取无为的态度，也就表明了你决定坚持信仰——因为你放弃了逃生，也没有选择隐瞒身份。这是一个重要的决定，所以自然会产生许多不协调。为了减少不协调，你会让自己认为你的决定是英明的，即让自己相信，虽然本教教徒遭到驱逐和受不公平地对待，但只要他们不违法就能保全性命。你采取这样的态度并不难理解，因

为没有明显的证据能够反驳你的观点。

假设几个月后，你所在的城市里一位受尊敬的人告诉你，他躲在林子里看见士兵屠杀了从城里被驱逐出去的男人、女人和儿童。我敢预言，你一定会认为这个消息不可信而对它充耳不闻。你可能试图使自己相信，说话者要么在撒谎，要么产生了幻觉。如果你接受了他的警告，你就有可能死里逃生；反之，你和家人将面临死亡。

这个故事太离奇了？根本不可能发生？一个人怎么能不接受“受尊敬的人”的警告呢？上边描述的是1944年在匈牙利锡盖特小城里的犹太人所发生的一个真实事件。[19]

歪曲认知和选择性地接受信息的过程可能是越南战争升级的重要因素之一。在一份对五角大楼文件的引人深思的分析中，罗尔夫·怀特认为：不协调蒙蔽了领导者的双眼，使他们对与现有决策相互冲突的情况置若罔闻。正如怀特所说：“当思想与行动不符合时，决策者往往把自己的思想调整到与自己的行动相一致。”现在只举许多例证中的一个：对北越的轰炸升级的决定忽视了中央情报局（CIA）和其他渠道提供的关键证据。这些证据清楚地表明，轰炸不会使北越人屈服，恰恰相反，只能增强他们战斗不息的决心。

> 将当时的美国国防部长罗伯特·麦克纳马拉在1966年的总结报告（五角大楼文件P555－P563）与参谋长联席会议的备忘录进行比较，很能说明一些问题。前者反对轰炸，并进行了高度以事实为依据的总结性报告。后者对前者的结论提出质疑，并把轰炸称作取得胜利的两张王牌之一，同时还明显地忽略了所有反对轰炸的理由。但是，恰恰是参谋长联席会议的意见占了上风。[20]

罗尔夫·怀特推测参谋长联席会议得胜的主要原因是，他们的主张与现有决策是协调的，并且与当时起作用而后来被证明是错误的那些关键性假设相一致。[21]

逐步升级会自行发展，永无完结。对某件事来说，一旦迈出第一步，就会逐步升级。你需要为一种行为辩解，于是你的态度就有所改变，这种态度的变化又影响着你未来的决定和行为。从《时代周刊》这个新闻杂志对五角大楼文件的分析，可以清楚地看到这种认知的逐步升级：

> 五角大楼文件表明，官僚们总是要求我们做出新的选择，而每次新的选择都是投入更多的武力。每次武力升级都会产生一个必须捍卫的立场。一旦决定开战，军事压力就必须保持下去。[22]

这种螺旋形的逐步升级，在严格控制的实验条件下，在更加私人化的问题上得到了证明。假设你在一项很大的事业上要取得某人的援助，你知道这个工作对那个人来说是很困难的，需要他花很多时间和努力，以至他肯定会拒绝你，你怎么办呢？一个可行的办法是使那个人介入这项工作的很小一部分，这部分工作容易得让人都无法拒绝。这样做足以使这个人以后卷入这项事业。一个人一旦这样介入，他按照更高要求去做的可能性就会增加，并逐步升级。乔纳森·弗里德曼和斯科特·弗雷泽证明了这个现象。[23]他们力图劝一些人在自家前院竖起一块很大而且很难看的牌子，上面写着“小心驾驶”。因为这块标语牌很难看，大多数居民拒绝照办，只有17%的人照办了。但在另一个居民小组里，每个被试者先被研究者“软化”，即先让他们在一个赞成安全驾驶的请愿书上签字。因为在请愿书上签字是很容易做的事，所有的人都照办了。几星期后，便有55%以上的居民允许将标语牌

竖在他们的院子里。因此，当一个人卷入某工作的一小部分时，继续干下去的可能性便会不断增加。这种从小处着手以使人们服从更大要求的过程被称为登门槛战术（foot－in－the－door technique）它很有效力，因为已经完成的较小帮助会对人造成压力，使其同意提供更大的帮助。实际上，它为将来遵从更大的请求提供了辩解。

帕特里夏·普利尼及其同事的实验得出了同样的结果。[24]他们发现，当直接请求被试人向癌症协会捐出一点钱时，46％的人照办了。对于另一组被试人，在向他们提出请求的前一天，研究者在他们的衣领上佩带了宣传这次募捐活动的领针。第二天，当请求他们募捐时，大约90％的人都愿意捐款。

让我们回忆一下在第二章中探讨的斯坦利·米尔格拉姆的关于服从的经典实验。假设在实验一开始时，米尔格拉姆就要求被试人发出450伏的电击，你认为会有许多人服从吗？可能不会。我猜，从某种角度看，在一开始时要求被试人发出适中的电击，实际上是对他们运用了“登门槛战术”。由于电击程度是逐步提高的，被试人陷入了一系列的自我辩解之中。如果你是被试人，一旦你为迈出的第一步辩解，那么为第二步辩解就变得容易得多；一旦你为第二步辩解，那么为第三步辩解也就变得容易得多，依此类推。当你将电压增加到450伏时，你心里在想，去他的，这跟435伏没什么区别，不是吗？换言之，一旦你滑向自我辩解的斜坡，就很难分辩清楚——因为实际上他们最终会问，“如果我在435伏时没有停手，为什么要在450伏时停手呢？”

不可挽回的重要性

上述例子的重要特征之一就是决定的相对不可挽回性。这个问题需要解释一下：有时，我们会作出一些初步的决定。例如你

表示要在旧金山附近买一处昂贵的住宅，但还未最后确定下来，此时你不会消耗任何精力使自己相信这个决定是英明的。但是，一旦你付了定金，知道钱不能再退回了，你就会把一些事实的重要性降低到最小程度，如潮湿的地下室、地基上的裂缝，或是它正好建在圣安德利斯断层上。同样，一旦那位生活在欧洲的犹太人决定不逃跑，听凭别人看出自己是个犹太人，这个决定就是不可挽回的；他也同样很难将自己扮成一位绅士。还有，一旦五角大楼的官员们将对北越的轰炸升级，就不可能收手。一旦住户在请愿书上签字，对安全驾驶的信念就建立了起来。

关于决策的不可挽回的重要性的一些直接例证，来自对赌马者认知转变的透彻研究。赛马场是仔细观察不可挽回的重要性的绝好场所，因为一旦你下了注，你就不可能告诉卖彩票的人你要改变主意。罗伯特·诺克斯和詹姆斯·英克斯特[25]拦住那些要下两美元赌注的人。在这些人已作出决定但还未下赌注时，研究者问他们有多大把握肯定自己下注的马会赢。因为他们正走在交两美元赌注的那个窗口的路上，其决定并非不可挽回。在他们买了彩票后，正要离开这下两美元赌注的窗口时，调查者再次拦住他们，问他们有多大把握肯定自己下注的马会赢。一般说来，下了注的人比未下注的人认为自己赌的马获胜的可能性更高。当然，在比赛结果出来之前，什么也无法改变。另一个对加拿大选民的调查得到了同样的结论。[26]在投票之后马上接受询问的选民比在即将投票之前接受询问的选民更相信他们的候选人会赢得选举，也更喜欢他们的候选人。简言之，当决定已不可挽回，不协调将会增加；为了减少不协调，如果一个人不能再对决定有所作为，便会更加肯定自己的决定是正确的。

虽然决定的不可挽回性总会增加认知的不协调性及增加减少不协调的动机，但在某些情况下，决定的不可挽回性是不必要的。让我来举例说明。假如你走进一家汽车展厅，决定购买一辆

新车。你早已向多家供应商询过价，知道这辆车的价钱大约在 9，300美元左右。看啊！你瞧！有一位推销员告诉你，他可以 8，942 美元的价钱卖给你。你对这个价钱感到十分兴奋，愿意成交，并开了支票支付分期付款的首款。当推销员拿着支票去找销售经理完成交易时，你高兴地搓着手，想象着自己开着崭新的汽车回家的情景。但是，十分钟后，推销员神情沮丧地回来了，好像他算错账了，被销售经理发现了，这辆车的价格应该是 9，384 美元。当然你可以到别处去买，但是你的决定已经不可挽回了。与一开始报价为 9，384 美元的情况相比，在这种情况下买车的人数会远远高出前一种情况，即使必须要从该推销员处买车的理由并不存在。的确，社会心理学家罗伯特·席阿迪尼，[27]通过经常假扮成汽车推销员，发现上述推销策略在实际运用中屡试不爽。这种策略被称为虚报低价（lowballing），即先给顾客抛点儿诱饵。

那么这个过程是怎样的呢？我们至少要注意到三个重要事件。第一，当买车的顾客还在犹豫不决时，推销员通过让顾客签署支付首款的支票强化他的购买决定。第二，支票的签署引发了人们愉快或有趣的想象：开辆新车回家。打破意料之中的事（中断交易）会导致不协调和失望。第三，虽然最终价格大大高于顾客本人以为的价格，但仅略高出其他商家的价格。在这种情况下，顾客会说，“噢，真倒霉。但是我已经到了这一步，还填了许多表格，那还等什么呢？[28]但必须明确一点，如果事情的后果严重得多，如生死攸关的问题，这种策略就不会那么奏效。

对不道德行为的决定

如何使诚实的人堕落？反之，如何使人更加诚实？方法之一就是利用人们作困难决定时产生的不协调。假设你是一名选修生物课的大学生，总成绩取决于现在正参加的期末考试。试题中有

一道关键题目，涉及到你已相当熟悉的材料。但是你因为过分焦虑而答不出来。你坐在那里，紧张得直冒虚汗。你抬起头,嗨，你瞧！你正好坐在班里最聪明的女生后面（碰巧她的笔迹也是班上写得最清晰的）。你用眼一瞥，看见她刚刚做完那道关键试题。你知道，如果愿意就可以轻易看到她的答案。你该怎么办呢？良知告诉你作弊不对，但你若不作弊肯定要得低分。你的内心在与良知作斗争。无论作弊与否，你都要经历不协调。如果决定作弊，“我是一个有道德的、高尚的人”的认知与“我干了一件不道德的事”的认知互不协调；如果你决定不作弊，“我想得到好分数”的认知与“我可以作弊以取得好分数，但我没有那样做”的认知互不协调。

假设在激烈斗争之后，你决定作弊了，你会怎样减少不协调呢？在你继续读下去之前，请先思考一会儿。

减少不协调的方法之一是把你所选择的这种行为的害处减到最小（把益处增到最大）——与杰克·布雷姆实验里选择电器的妇女极为相似。在此例中，减少不协调的有效途径是改变对作弊的态度。简言之，你要对作弊采取宽容的态度。你的理由很可能与下面的想法相似：“在某些情况下，作弊并不那么坏。只要没人受到伤害，就不是很不道德的事。任何人都会作弊，因为这是人的本性——它怎么能是坏的呢？被人抓住的作弊者不应该受到严厉的惩罚,反而应得到别人的谅解。”

假设在激烈的斗争之后，你决定不去作弊，怎样减少不协调呢？你可以再次改变对这种行为道德与否的态度——但方向恰恰相反。也就是说，为了给放弃好分数的行为辩解，你必须使自己相信，作弊是可恶的行为，是人们所能做出的最卑鄙的行为之一。作弊者应该被揪出来并施以严厉的惩罚。

这里需要记住的有趣而重要的一点是，上述两种采取不同行为的人，开始时的态度可能是相同的。他们的决定很可能只有毫

厘之差——一个人差一点就没有作弊，但选择了作弊；另一个人差一点就去作弊，却最终没有作弊。一旦他们做出决定，作为决定的后果，他们对作弊的态度就会发生天壤之别。

贾德森·米尔斯用六年级学生做实验对上述推测进行检验。[8]米尔斯首先测量他们对作弊的态度，然后让他们参加一个竞赛，获胜者有奖。研究者安排了很难的竞赛，学生们如不作弊就不可能获胜。同时，研究者让学生认为作弊很容易并不会被人觉察。正如人们估计的那样，一些学生作弊了，另一些学生没作弊。第二天，研究者再次请他们表明对作弊的态度。总的说来，作弊的学生对作弊行为的态度更加宽宏大量，而没作弊的学生则对作弊行为的态度更加严厉。

米尔斯的实验数据确实很有启发性。它意味着对某一特定观点的最积极的反对者并不是那些始终反对这种观点的人。例如，人们可以大胆地猜测：那些对当代青年追求性自由感到最气愤的人，可能并不是那些从未身陷诱惑中的人。的确，米尔斯的资料表明，最强烈反对这种行为的人，正是那些差点就被引诱制服而最后拒绝了诱惑的人。那些差点向放纵的欲望投降的人恰恰最有可能成为纵欲生活的最强烈的反对者。

在本章的前面，我论述了一个事实：那些在某个问题上坚信某种态度的人，往往抗拒任何改变其态度的直接企图，其主要原因就是自我辩解的需要。事实上，这些人对那种宣传和教育是刀枪不入的。现在我们可以看到，使一个人坚持一种态度的机制同样也可使那个人改变一种态度。它取决于在这种情境中，哪种行为最能减少不协调。掌握了这一理论，我们就可以通过使人接受某些信念而建立起适当条件，以便改变他人的信念。如果一个现代的马基雅维里式的政治家要给一个统治者提出建议，根据有关决定后果的理论与资料，他可能提出下面的策略：

(1) 如果你想让人们对某个事物形成更积极的态度，就要让他们去拥有它。

(2) 如果你想要减弱人们对一些错误行为的不道德感，就要诱使他们去进行那种行为。反之，如果你想要增强人们对一种错误行为的不道德感，就要适当地用这种错误行为引诱他们，但不要使他们真的进行那种行为。

不充分辩解

作为减少不协调的方法，改变态度当然不仅适用于做出决定后的情境，它也可以出现在其他许多情境中。譬如，一个人说了连自己都不相信的话，或者做了蠢事或不道德的事，用这种方法减少不协调特别有效。让我们看看其中一些例子吧。

在复杂的社会中，我们有时会发现自己会说一些连自己都不信的话，或会做一些连自己都不信的事。这是否总是会导致人们态度的改变呢？不一定。为了说明这一点，我选择了一个简单的例子。乔·劳耶走进律师事务所，看到他的合伙人乔伊斯在他们两人共享的办公室墙上挂了一幅难看极了的画。当他正要告诉乔伊斯自己的想法时，乔伊斯骄傲地说道，“乔，你喜欢这幅画吗？这是我自己画的。你知道，我晚上在上绘画课。”

“很好，乔伊斯，”乔回答说。从理论上看，“我是一个诚实的人”的认知与“虽然这幅画很糟，但我还是说它好看”的认知是不一致的。无论这种不一致引起什么样的不协调，都会轻易而迅速地被乔的另一个认知所减少——重要的是不伤别人的心。“我撒谎是为了不伤乔伊斯的心。我为什么要告诉乔伊斯这幅画很难看呢？这没有任何好处。”因为它彻底辩解了乔的行为，因此是减少不协调的有效方法之一。实际上，这种辩解的理由是由情境决定的，我们把它称作外在理由（external justification）。

但如果情境本身没有充分的外在理由，会发生什么情况呢？例如，设想在政治上属于保守派的乔·劳耶，在一次鸡尾酒会上发现自己和许多不大熟的人在一起谈话。当话题转向政治方面时，人们带着惶恐的情绪谈论说，美国向古巴卡斯特罗政权主动示好的程度似乎正在升级。对于这个问题，乔的感情是很复杂的，但总的说来他是反对美国与古巴形成联盟的，因为他认为古巴现政权是个邪恶的政权，而我们不该向邪恶妥协。但是，由于同伴们正在那样一本正经地谈着，而且自己也想开个玩笑，渐渐地他发现自己采取了一种比自己真正坚持的态度更自由激进的态度。事实上乔走得太远了。他说卡斯特罗是一个非凡的领导者，古巴人民在共产主义政权的领导下过上了比他们过去几百年来都要好的生活。有人反对乔的观点，他们说卡斯特罗为了建立统一的政权，大概杀害和关押了成千上万的人。在辩论最激烈的时候，乔回答说那个数字显然是被夸大了。对于确实相信卡斯特罗在夺取政权的时期杀害了成千无辜的乔来说，这真是一个绝妙的表演。

第二天早晨，当乔醒来回想起昨晚的事情时，他害怕得心里直扑腾，“噢，我的天，我都干了些什么呀！”他感到极不痛快。换言之，他正体验着巨大的不协调。“我误导了大家，我告诉他们许多实际上连我都不信的关于古巴的事。”这个认知与“我是有理智的、公正的、诚实的人”的认知互不协调。他如何减少不协调呢？他四处寻找外在理由。首先，他想到当时可能喝醉了，因此对自己说的话可以不负责任。但他记得自己只喝了一两杯啤酒——根本就不能作为外在理由。由于不能为自己的行为找到充分的外在理由，乔就必须尽力通过运用内部理由（internal justification）来为自己的行为辩解，即改变他的态度使之与他的谈话内容一致。也就是说，如果乔能说服自己，相信自己的叙述与真相相差不远，那么他就能减少不协调；即在他看来，昨晚的行为

不再是荒唐的了。我不是说乔会突然变成一个公开宣扬共产主义的革命者，我的意思是，与讲这些话以前相比，他对古巴政权的敌视可能减少了一些。世界上有许多事情与问题既不全是黑的，也不全是白的；许多事情都处于灰色地带。于是，乔可能开始以另一种目光看待古巴在过去 50 年间发生的事情。他可能去研究卡斯特罗的政策和决定，而且更可能发现自己从前未注意到的卡斯特罗的英明。他变得更容易接受那些关于前政府腐败、残暴、愚笨无能的信息。重复一遍：如果一个人发表了一个难以从外部辩解的观点，就会尽力使自己的态度与这个观点更加一致，以便从内部为之辩解。

我们已提到外在理由的几种形式：一种是为了避免伤害他人感情的无害谎言，就像乔和合伙人的例子；另一种以喝醉酒为行为借口的例子；此外，奖励也是一种外在理由。假设你是乔，我们都参加了那个鸡尾酒会，而我是个古怪的百万富翁。当谈到古巴问题时，我把你拉到一旁对你说：“嗨！我想让你站出来强烈表示赞成卡斯特罗和古巴共产主义。”另外，假如我塞给你 5，000 美元作报酬。数过钱后，你喘口气，把 5，000 美元放进口袋，回到讨论中去极力捍卫卡斯特罗。第二天早晨，当你醒来时，会体验到不协调吗？我认为不会。虽然“我说了一些连自己都不相信的有关菲德尔·卡斯特罗和古巴共产党的话”的认知与“我是一个诚实公正的人”的认知不协调，但同时你有充分的外在理由解释你发表这种观点的原因：“我说了赞成古巴共产党的话是为了得 5，000 美元——这样做很值”。你无需为你的行为辩解而转变对卡斯特罗的态度，因为你知道自己为什么要发表那些观点。你发表它并不是因为你认为它是真的，而是为了得到 5，000 美元。你心里很清楚，你为了 5，000 美元出卖了灵魂——但你认为这是值得的。

我们将上述现象称为“说了便会相信”的范例。也就是说，

不协调理论预言：在没有充足外在理由解释我们为什么会发表与自己原先态度相反的观点时，我们就会开始相信自己的谎言。现在我们可以进一步讨论前面所谈的从众现象了。回忆一下我们在第二章中的发现：对依从的奖励越大，依从的可能性越大。但现在我们进一步看到：当涉及到态度的永久性改变时，奖励越多，态度改变的可能性就越小。如果我想要你发表演说赞扬卡斯特罗、马克思主义者、以社会主义原则为基础的济世良药、或其他什么事情，对我来说最有效的办法是尽可能给你最大的奖励。通过让你发言，你会增加依从于我的可能性。但是，假设我有一个更大的目的：我要使你的信念和态度产生永久性的变化。如果这样，我所运用的方法恰恰相反。为诱使你发表讲演而给你的奖励越少，你就越有可能被迫寻找其他理由来解释你的行为，从而就越发相信自己讲的都是真话。这会引起态度的真正的改变，而不仅仅是依从。当然，对这种方法的重要性不可过分夸大。如果我们因为某些微不足道的外在理由，发表了公开声明并因此而改变了态度，这种态度的改变便是持久的。我们不是为报酬而改变态度（依从），也不是因为受到有魅力的人的影响而改变态度（认同）。我们改变态度是因为成功地使自己认识到原先的态度是错误的。这是改变态度的一个极有力的形式。

以上我们论述的是高度推测性的资料。一些实验已经开始科学地研究这些推测，其中之一是利昂·费斯廷格和梅里尔·卡尔史密斯所做的一个经典实验。[30]费斯廷格和卡尔史密斯请大学生进行一项非常单调的、重复性的工作：（1）把线轴装入盘子中，装满后倒出来，再重新装满盘子，循环往复。（2）把一排排螺丝拧进 1/4，然后倒回来再拧，循环往复。学生们要干整整一小时。工作结束后，研究者让被试人对一个女学生（她正等着参加实验）说，她将要干的工作非常有趣、令人愉快。作为说谎的报酬，一些被试人得到了 20 美元，另一些被试人仅得到 1 美元。

实验结束后，研究者问说谎者是否喜爱实验里的工作。结果十分清楚，因说谎（即说装卷轴和拧螺丝的工作十分愉快）而得到 20 美元的被试人，认为这项工作很枯燥。这并不奇怪——它确实十分枯燥。但因撒谎而得到 1 美元的被试人又会怎样呢？他们认为这个工作是愉快的。换言之，那些说了谎但有充足外在理由的人，并不相信自己的谎言；而那些说了谎但缺乏充足外在理由的人，确实朝着相信自己认为是真话的方向转变了态度。

对“说了便会相信”现象的研究，不仅适用于相对不太重要的态度（如对单调工作的枯燥性的看法），也适用于许多重要问题。例如，阿瑟·R·科恩在一个实验里让耶鲁大学的学生进行一种特别困难的、与自己态度相反的行为。[31]实验是在一次学生暴乱后立即进行的。在暴乱中，纽黑文的警察对学生做出了相当野蛮的行为。而科恩却要求学生们（他们坚信警察干了坏事）写一篇最有力地为警察辩护的文章。写文章前，先给学生们一定报酬。报酬的给予分四种情况：一组学生得到 10 美元；一组学生得到 5 美元；一组学生得到 1 美元；第四组学生只得到可怜的 50 美分。研究者在每个学生写完文章后，请他说明自己对警察行为的态度。得到的结果完全是线性的：奖励越少，态度变化越大。这样，为了可怜的 50 美分而写文章支持纽黑文警察的人，比那些为 1 美元而写支持文章的人，变得更加赞同警察行为；为 1 美元而写支持文章的人比为 5 美元而写支持文章的人，变得更加赞同警察行为。为 5 美元而写支持文章的人比为 10 美元而写支持文章的人，变得更加赞同警察行为。外在理由（这里指钱）越少，态度改变越大。

再让我们来看一下种族关系与种族歧视的问题，这是我们国家最持久的弊端之一。是否可以让人们先赞同一个支持少数民族的政策，然后看看他们的态度是否会朝向有利于这个民族的方向发展？迈克·利珀和多娜·艾森施塔特在一项重要实验中，[32]让大

学生写一篇文章支持与自己态度相反的主张（counter - attitudinal advocacy）：公开赞同将为美国黑人学生设立的奖学金数额增加一倍。因为奖学金的总额是有限的，这就意味着要将为白人学生设立的奖学金的数额削减一半。你可以想象，这是一个高度不协调的情境。那么学生们将如何减少这种不协调呢？最好的方法就是说服自己对这一政策深信不疑——从整体看来，只不过给黑人学生提供了更多的财政支持。此外，我们有理由认为，减少不协调可能具有普遍性，而不仅限于特殊政策。换言之，该理论预言，对美国黑人的整体态度会朝着好的、有利的方向发展。利珀和艾森施塔特的实验恰好验证了这一点。

外部理由的构成

正如我刚才提到的，外部理由能够有许多形式，也的确存在多种形式。在受到威逼时，或在得到金钱以外的奖赏（如表扬或取悦）时，人们可以被说服去说一些或做一些有悖于他们的信念或喜好的事。而且，大多数人都会考虑去做一些如果不是因为好朋友要求我们这样做就不会去做的事。让我们来举个牵强的例子。假设一位朋友请你吃一种他或她最近在“异国情调烹饪课”上学到的特殊食品。为了让事情有趣一些，假设这道菜是油炸蚱蜢。现在让我们想象一下相反的情形——这个让你吃油炸蚱蜢的人是你很讨厌的人。

好了，你准备好了吗？假设你走上前去，把蚱蜢吃了下去，你认为会在哪种情况下更喜欢它的味道——是在好朋友请你吃时，还是在你讨厌的人让你吃时？常识告诉我们，当朋友请你吃时，蚱蜢的味道会更好一些，因为朋友是你信任的人，所以比起你讨厌的人，朋友是更为可靠的信息源。但是请再想一想：哪种情况下涉及的外部理由更少？此时，常识不起作用了。认知协调理论预言，如果在你讨厌的人的要求下吃了蚱蜢，你会更加喜欢

它的味道。

这个过程是这样的：“吃蚱蜢很恶心”的认知与你刚刚吃了蚱蜢的事实不协调。但如果是你的朋友让你吃，你就会找到吃蚱蜢的充足的外部理由——你是看在朋友的面子上才吃的。反之，如果是你讨厌的人让你吃，你可能找不到吃蚱蜢的充足的外部理由。在这种情况下，你将如何为自相矛盾的行为辩解呢？很简单，减少不协调的办法就是使你的态度朝着更喜欢吃蚱蜢的方向改变——“噫！他们原来是如此的美餐啊。”

虽然这个关于减少不协调行为的例子听起来有些古怪，但它并不像你认为的那样牵强。菲利普·津巴多及其同事进行了一项类似的实验。在实验中，预备役士兵被要求品尝油炸蚱蜢作为“生存食物”实验的一部分。[33]一位温和、友好的军官对半数士兵下达了这一命令；另一位冷酷、不友善的军官对其余半数士兵下达了这一命令。在士兵吃蚱蜢的前后，研究者分别测量了他们对蚱蜢的喜爱程度，其结果与预计的完全相同：应不友善的军官之命吃了蚱蜢的士兵对它的喜爱程度要高于应友好的军官之命吃了蚱蜢的士兵。所以，当存在充足的外部理由时——当预备役士兵听从了友好的军官的命令时——他们没有体验到改变对蚱蜢的态度的需要，因为他们早已找到了吃蚱蜢的充分理由，即他们在帮助一个“好人”。但是听从了不友善的军官之命的士兵找不到为其行为辩解的外部理由，结果，他们就采取了更加积极的态度，改变了对蚱蜢的态度，使其不协调的行为合理化。

不充足理由

整个这一节我们讲的都是“缺乏充足”外在理由的情境和“存在充足”外在理由的情境。对这些术语需要加以解释。在费斯廷格—卡尔史密斯的实验里，所有被试人实际上都同意说谎——包括只得1美元报酬的全部被试人。在某种意义上说，1美

元足矣——也就是说，1美元足以诱使被试人说谎，但正如实验结果所表明的，它却不足以使被试人感到自己不愚蠢。为了消除愚蠢的感觉，他们必须减少为蝇头小利而说谎所带来的不协调。这就需要额外的支持，也就是要使自己相信这并不完全是谎言，任务并不像初看起来那么枯燥；事实上，从某个角度看，这个任务还是蛮有趣的。

把这一结果与贾德森·米尔斯对六年级学生所做的关于作弊的影响问题的研究相比较，是很有意义的。[34]回忆一下，在米尔斯的实验中，要不要作弊的问题，对于大多数学生说来几乎都是很难做出的决定，因为无论作弊与否都要体验到不协调。如果作弊后能得到很大的奖励，那会发生什么情况呢？这时，作弊更诱人，因而实际上会有更多的孩子作弊。但更重要的是，若作弊之所得极其巨大，作弊者态度的改变就会很小。像费斯廷格和卡尔史密斯实验中为20美元说谎的被试人一样，那些为了很大报酬而作弊的孩子，其减少不协调的需要更少，因为他们已得到充足的外在理由来解释这一行为。实际上，米尔斯在其实验中已经设计了这个情境，得到的结果与上述推理一致：那些为得到很少一点报酬而作弊的人比那些为得到很多报酬而作弊的人更倾向于软化自己对作弊行为的否定态度；那些面对很大的报酬而拒绝诱惑的人——这是一个产生极大不协调的选择，比那些在很少报酬面前拒绝诱惑的人更倾向于强化对作弊行为的否定态度。

不协调与自我概念

要分析本节里出现的不协调现象，需要背离费斯廷格的理论。在费斯廷格和卡尔史密斯的研究中，对不协调最初是这样陈述的：“我不认为这个任务很有趣”的认知与“我说这个任务很有趣”的认知不一致。几年前，我重新阐述了这一理论，将更多的注意力集中到个人的自我概念上。[35]从根本上看，这个新的理

论认为：在自我受到威胁时，表现出来的不协调是最强的。这样，对我来说，导致上述情境中出现不协调的重要因素并不是“我说了 X”的认知与“我不相信 X’，的认知之间互不协调。相反，重要因素是我错误地引导了人们：“我说了一些连自己都不信的事”的认知与我的自我概念不协调，即与“我是一个正直的人”的认知不协调。

这个理论以这样的假设为基础——人们大多喜欢认为自己是公正的人，公正的人如果没有理由一般不会错误地引导别人。例如：卡奇认为大麻是危险的，不应使它合法化。假设她被劝诱去发表一篇赞成吸食大麻的讲话，而且听众都是坚决反对使用大麻的人（如警察局缉捕队的成员、革命妇女或赞成禁毒者）。在这种情况下，对听众来说不存在什么危险后果，因为他们的态度不可能被卡奇的宣传所改变，也就是说，宣传者没有面临使任何人受任何真正伤害的危险。从认知不协调理论来看，这时卡奇不会改变自己的原有态度，因为她没使任何人受到伤害。同样，如果卡奇被请去对另一群人发表同样的讲话，她知道这些人都是坚定地赞成使用大麻的，所以在听众中不可能产生更坏的行为变化。这一次她也没有伤害他人的可能，因为她的听众原来就相信她所说的那些观点。相反，如果卡奇被劝诱去对另一组人发表同样的讲演，这些人不了解大麻的危害。我们估计她要比在其他情况下体验到更多的不协调。“我是个善良公正的人”的认知与“我说了些自己不相信的话”的认知不一致。再则，她的讲演可能对听众产生信念上或行为上的严重后果。为了减少不协调，她可能通过使自己相信“我所宣扬的观点是正确的”而心安理得，因为她没伤害任何人。在这种情况下，她得到的奖励越少，态度的改变就越大。我与伊丽莎白·内尔和罗伯特·赫姆赖克一起检验并证明了这个假设。[36]我们发现，让被试人录制一盘不赞成使用大麻的讲演的录像带，当提供给被试人很少的报酬时，被试人对使用大

麻的态度有巨大变化——但仅仅是当他们相信这个录像将要放给在这个问题上态度不明确的观众时，才会出现这种情况。而当告诉被试人这个录像将放映给那些对大麻的态度十分明确的人时(无论是大麻的反对者还是拥护者),被试人的态度只有较小的改变。可见，当说谎人因说谎而得的报酬不多时，特别是当谎言易于引起他人信念上或行为上的改变时，说谎会使自己的态度产生很大变化*。

后来对于该问题的大量研究支持了这个推理，[37]从而使我们能够陈述一个关于不协调和自我概念的普遍原则。在下述两种情况下，不协调的作用是巨大的：(1) 人们认为应该为自己的行为负责时；(2) 他们的行为产生了严重的后果时。也就是说，后果越严重，责任越大时，不协调就越大；不协调越大，态度的改变就越大。

无论何时，只要人们的自我概念受到威胁，不协调就会随之产生。我的上述观点有许多有趣的例证。让我们详细地来看一个例子。假如你正呆在家里，有人敲门请你为一个值得帮助的慈善机构捐款。如果你不想捐钱，你可能会轻而易举地找到拒绝的种种理由——如没钱、你的捐助可能帮不上什么忙等等。但假如募捐者在说完普通募捐者常说的套话后，补充了一句，“即使是一分钱也好”。如果听到这句话后，你依然拒绝捐款，毫无疑问会体验到不协调，因为这样做挑战了你的自我意念。说到底，连一分钱都不愿捐的人是个多么吝啬、多么抠门的人啊！这样，你先前拥有的理性便不复存在。罗伯特·查尔迪尼和戴维·施罗德对上

* 应该指出，在上例实验及其他实验中，实验一结束，研究者便向每位被试人充分解释了该实验的目的，以避免实验导致被试人态度的永久性改变。尤其是在实验有可能改变被试人的重要态度或产生重要的行为后果时，实验结束后向被试人解释实验目的更为重要。

述情境进行了实验。[8]学生们扮作募捐者挨家挨户地募捐，有时候他们只说“请您为 XX 机构捐款”的套话，有时候加上一句“即使是一分钱也好”。正如我们预测的一样，那些听到“即使是一分钱也好”的居民更有可能捐钱，捐钱的人数是只听到那番套话的居民的二倍。此外，平均来看，听到“即使是一分钱也好”的人捐的钱和其他人一样多；也就是说，人们在听到了可以捐很少的一点钱这样的话之后，并没有减少捐款数额。这是为什么呢？很明显，缺乏拒绝捐款的外部理由是人们捐款的原因之一，而且在人们决定捐款后，不想做吝啬鬼的需要决定了他们的捐款数额。一旦人们去掏钱，如果拿出一分钱，那就太没面子了；捐多一些的钱与人们希望成为友善、慷慨之人的认知是一致的。

“不充足奖励律”适用于教育

大量研究已证明，不充足理由的现象不仅适用于发表相反态度的演讲，也适用于一切行为。前面已经谈到，如果一个人在缺乏外在理由的情况下从事了一项相当枯燥的工作，比起具有充足的外在理由而干同样的工作，更有可能认为这项工作是愉快的。[8]这并不意味着人们为一项工作宁愿接受低报酬而不愿接受高报酬。人们当然更喜欢高报酬，而且经常为高报酬而努力工作。但是，如果他们只得到很少的报酬仍然同意去做一项枯燥的工作，那么在这项工作的枯燥与低报酬之间就存在着不协调。为了减少不协调，他们会赋予这项工作更多的意义，因此，与拿高薪相比，他们会在拿低薪时更喜爱这项工作。这个现象可能有着深远的意义。让我们看一看小学课堂吧。如果想要约翰尼背诵乘法表，你会奖励他。给他金星、表扬、高分数、礼物等等都是很好的外在理由。如果停止奖励约翰尼，他会不会仅仅因为觉得有趣而去背诵乘法表呢？换言之，是否高奖励能使他喜爱背诵乘法表呢？我怀疑这一点。但是，如果外在奖励不多，约翰尼就会自

己添上做数学练习的内在理由，他甚至可能把它当作游戏。简言之，他更有可能在放学后或奖励被撤销后很久还继续背诵乘法表。

作为教育者，我们可能不大关心约翰尼对某种死记硬背工作是否喜欢，而只要他能够掌握就行了。如果约翰尼能够喜欢这项工作，他就会在教育情境之外继续练习。结果，由于这种不断增加的练习，他可能更精通这个项目，并能长期牢记。因此，至少在某些条件下，用大量奖励作为教育手段可能是错误的。如果教师给学生提供的奖励刚够激发他进行某项工作，就能使他们最大程度地喜爱这项工作，从而提高他们对工作的持久兴趣和表现。我不是说较少的奖励是促使人们喜爱本身枯燥无味的材料的惟一方法；我的意思是，过多的外在理由会抑制有助于增加人们对工作的喜爱程度的诸多过程中的一个。

爱德华·德西及其同事的一些实验很好地说明了这一点，[40]并使我们的分析又进了一步，因为他们证明了如给参加愉快活动的个人提供奖励，实际上反而会减少这项活动的内在吸引力。例如，在一个实验里，让大学生们在一小时内独立完成一次有趣的智力测验。第二天，每解出一道题，实验组中的学生就能获得1美元的奖励。而控制组里的学生还像原来那样解题，却没有得到任何奖励。第三阶段时，两组学生都没有得到任何奖励。现在的问题是：每组学生到底有多喜欢智力测验呢？德西在第三阶段中间对学生进行了测量，根据学生在自由活动的休息时间是否仍在解题作为喜爱程度的指标。结果显示，没有得到奖励的那一组学生比得到奖励的那组学生更愿意利用休息时间来解题；而当没有奖励时，后者就没有兴趣解题。马克·莱珀和戴维·格林发现同样的现象也适用于学龄前儿童。[41]他们劝诱半数儿童玩一套塑料拼板玩具，劝诱方法是答应他们以后去玩一项更有趣的游戏；对其余的儿童，虽然让他们玩塑料玩具，但未答应他们以后玩更有趣

的游戏。在玩了拼板玩具后，研究者允许所有被试人去玩“更有趣的游戏”（请你记住，仅有半数被试人认为这是对玩拼板玩具的一种奖励）。几星期后，让这些孩子自由玩拼板玩具。结果发现，为了去玩更有趣的游戏而玩拼板玩具的孩子，比其他孩子玩拼板玩具的时间更少。简言之，研究者奖励玩拼板玩具的儿童反而使其把这种游戏看成了工作。

轻微的惩罚

至此，我们一直在讨论，当某人为说或做某些事而得到的奖励很少时所发生的情况。这一过程对惩罚也同样适用。在日常生活中，我们不断面临着这样一种情境：那些负责维持法律和秩序的人威胁我们说，如果不遵守社会规范就要受惩罚。作为一个成人，我们知道，如果超速驾驶就会被警察抓住，就要付出一笔可观的罚款，累犯会被吊销行车执照。所以，我们学会了在附近有巡逻车时就把车速降到限定速度。学生都知道，如果在考试中作弊被人抓住，就会受到教师的羞辱和严厉的惩罚，因而，他们学会了教师在场时不作弊。是否采取严厉的惩罚就会使学生不作弊？我看未必。在我看来，它只使学生学会尽量不被人抓住。简言之，用严厉惩罚作为威吓手段使一个人不做自己想做的事，需要别人不断地检查监督，因而带来很多麻烦。如果人们喜欢做那些有益于自己及他人健康和幸福的事，收效就会更大，而且也更不需要讨厌的监督。如果孩子们从未从打更小的孩子、作弊、偷东西中得到快乐，那么社会就可以放松监督和减少惩罚。要让人们（特别是儿童）知道打更小的孩子是不愉快的，这是很难的。但是可以相信，在某种条件下，他们会说服自己，认为这种行为是不愉快的。

让我们想象下列情景：你是个 5 岁男孩的家长，这个男孩喜欢打他 3 岁的妹妹。你想和他讲道理，但根本没用。为了保护小

女儿，也为了使儿子成为更善良的人，你开始惩罚他。作为一名家长，你可以有很多惩罚办法，从最轻的惩罚（怒目而视）到最重的惩罚（狠打屁股、或者罚他在墙角站两个小时、或者剥夺他一个月的看电视权等）。威吓越严厉，这个男孩当你看着他时表现就会越好；但可能你刚一转过身去，他就又会狠狠地打起妹妹来 。

假设你不像上面说的那样严厉惩罚他，而是用一种非常轻的惩罚威吓他，在这两种情况下（即严厉惩罚与轻微惩罚），这个孩子都会体验到不协调。他知道自己不该打妹妹，也知道自己很想揍她。当他有强烈的欲望要打妹妹但还未打时，他会问自己：“我为什么不去打妹妹？”在严厉惩罚下，他有一个现成的答案即充足的外在理由：“我不打她是因为，我要是打了她，那边的巨人（父亲）会过来狠揍我的屁股，罚我站墙角、一个月不让我看电视。”这些严厉惩罚给孩子提供了充足的外在理由，使他在有人看着他的时候不去打妹妹。

在轻微惩罚的威吓下，儿童也会体验到不协调，可当他问自己“我为什么没去打妹妹”时，却没有好的答案，因为威吓那么轻，以至不能成为充足的外在理由。这个孩子没有去做他想要做的事——尽管他有一些理由来解释为什么不做，但却缺乏十分充足的理由。在这种情况下，他继续体验不协调。由于他不能把自己不打妹妹归因于严厉惩罚，从而轻易地减少不协调，因此他必须找一个另外的方法为不打妹妹的事实辩解。最好的方法是尽量使自己相信，自己真的不喜欢打妹妹，打小孩没意思。可见，威吓越小，外在理由越少，内在理由的需要就越大。让人们构想出自己的内在理由，是帮助人们形成一系列永久准则的重要一步。

为了检验这一想法，我与梅里尔·卡尔史密斯在哈佛大学幼儿园做了一个实验。[42]出于道德原因，我们不想改变孩子们的基本价值观（如攻击性）；家长们也不会赞成我们这样做，这是可

以理解的。因而，我们选择了一个很不重要的方面——对玩具的偏爱。

我们首先让5岁儿童评价一些玩具的吸引力，然后，对于每个孩子，我们都选出一个他非常喜欢的玩具并告诉他不许玩这个玩具，违者受罚。对于其中半数孩子，我们用“我会有些生气”这种轻微惩罚来吓唬他们；对于另外半数孩子，我们用“我会很生气；我要把全部玩具拿回家，而且再也不来了；我会认为你还没长大。”等更严厉的惩罚来吓唬他们。然后，我们离开房间，让儿童玩其他玩具——抵制玩被禁止的玩具的诱惑。所有孩子都顶住了诱惑，没有一人玩那个被禁止玩的玩具。

返回房间后，我们重新测量了所有玩具的吸引力。结果令人既吃惊又兴奋：那些经受了轻度威吓的孩子现在认为那个禁玩的玩具的吸引力比以前小了。简言之，由于缺乏足够的外在理由来解释为什么自己不去玩那个玩具，所以他们成功地使自己相信，不玩那个玩具是因为自己不喜欢它。而对那些受严厉威吓的孩子来说，那个玩具的吸引力并未变小。这些孩子认为那个禁玩的玩具是个称心如意的玩具。的确，一些儿童甚至发现自己比受威吓前更想玩它。

乔纳森·弗里德曼扩展了我们的发现并且戏剧性地说明了这一现象的永久性。[43]他用一个特别吸引人的电动机器人作为他的“关键性玩具”,这个机器人可以急速地来回奔跑,并能拿东西打孩子的敌人。相比之下其他玩具就逊色多了。很自然，所有孩子都偏爱这个机器人玩具，但是弗里德曼要求孩子们不要玩它：用轻微的惩罚吓唬一些孩子，用严厉的惩罚吓唬另一些孩子。然后研究者离开学校再也没有露面。几星期后，一位年轻姑娘到学校对孩子们进行一次笔测。孩子们不知道她是为弗里德曼工作的，也不知道她的到来与以前出现过的玩具和威吓有关。她恰恰就在弗里德曼实验时用过的那个房间里进行她的测验。在那个房间

里，那些玩具还放置在四周。她允许每个孩子在做完测验等待评分的期间在附近闲走，并且随便建议说，可以玩这房间里的玩具。

弗里德曼的结果与我们的结果相当一致：那些几星期前受轻微的吓唬而拒绝玩机器人玩具的孩子，这时只玩其他玩具；而在那些受严厉威吓的儿童里，大多数都玩了那个机器人玩具。总之，用严厉的惩罚来阻止以后的行为是无效的，但用轻微的惩罚来阻止某种行为，其效果可持续几星期之久。这个现象再次说明：儿童并不因为成人警告他这种行为（玩一种玩具）不受欢迎而贬低其价值，相反，他是自己使自己相信那种行为是不受欢迎的。我推测，这个过程可能不仅仅适用于对玩具的偏爱，还可应用于更基本、更重要的领域（如控制攻击行为）。在儿童发展领域中进行的一些研究支持了这一推测。这些研究指出，家长如果使用严厉惩罚来制止孩子的攻击行为，孩子往往会在家里表现得温顺，而在学校或离开家玩时反而表现出很强的攻击性。[44]这正是我们在第二章讨论依从模式时所作的估计。

为付出的努力辩解

不协调理论预言：如果一个人为达到某个目的付出了很大努力，那么这个目的对此人的吸引力比那些花很少努力或毫不费力就达到同样目的的人更大。举个例子可能说得更清楚些。假设你是个大学生，准备参加一个兄弟会，为了被它接纳，你首先要经过一个入会仪式。假设这个入会仪式需要你付出很大努力，而且会使你感到发窘。在你成功地通过这一考验之后，允许你加入这个兄弟会了。当你搬进兄弟会的房间后，发现同屋的人有些奇怪的习惯，如半夜三更打开立体声收音机并把音量放得很大、借钱不还、有时还把脏衣服扔在你床上。简单地说，一个客观的人会

认为这是个不顾他人的、懒散粗鲁的家伙。但你已不再客观了：“我经历了极大的艰辛痛苦才加入了这个兄弟会”的认知与“我在兄弟会的生活不愉快、不称心”的认知互不协调。为了减少这种不协调，你尽可能从好的方面去看你的同屋。然而，现实就是现实，无论你经历多少痛苦和努力，也无法使这个不顾别人的家伙变成英俊王子式的人物。但若稍加点主观的色彩，你就会使自己相信他并不坏。例如你可以把一些人所说的外表邋遢看做是随便、不修边幅。这样，他在半夜把立体声开得很大、把脏衣服随便乱扔等行为便只表明他是个不拘小节的人，而且因为他对物质财富的马虎、粗心，所以忘了还你钱也是可以理解的。

虽然他不是英俊王子，但你完全可以容忍他。把这一点与你不花努力时的态度对比一下：假如你搬进了一个正规的校内宿舍，遇到同一个人，由于你没费劲就得到了这个房子，所以不存在不协调。由于没有不协调，你不需要尽可能从最好的方面看你的同屋。我猜，你会很快断定他是个不顾别人的、懒散粗鲁的家伙，而且你会尽力争取换到另一房间去。

三十几年前，我和我的朋友贾德森·米尔斯合作进行的一个实验检验了这些推测。[65]在这个研究中，女大学生们自愿参加一个团体，该团体定期聚会讨论性心理学方面的问题。告诉她们，如果想参加，先要经过一个选拔测验，设计这个测验是为了保证所有被允许加入这个团体的人都能公开自如地讨论性问题。这个指示语实际是为入会仪式做的准备。实验中，让 1/3 女生参加一个很严格的入会仪式，这个程序要求她们大声朗读一系列猥亵的词语。另外 1/3 的女生经历一个较缓和的程序，这个程序要求她们朗读有关两性的词语但并不淫秽。最后 1/3 被试人未经任何程序就允许加入这个团体。然后，让每个加入团体的人听该团体的讨论会发言，使她们都相信这是一个“正在进行”的讨论会发言。但是，实际上她们听的是一个预先录制好的录音，这样做是

为了让每个妇女听到的都是同一种发言。预先录制好的发言十分枯燥，充满了夸夸其谈。结束后，请每个被试人从对发言的喜爱程度、有趣程度以及讨论者的聪明程度等方面来评价这个讨论会。

实验结果支持了这一预言：那些稍花气力或毫不费力就进入团体的被试人并不喜欢这个讨论。她们能够清楚地看到事物的本来面目——枯燥乏味，浪费时间。然而，那些经历严峻仪式考验的被试人则成功地使自己相信这个讨论是有趣的，是有价值的。

其它研究运用不同的入会仪式证实了我们的预测。例如，哈罗德·杰勒德和格罗弗·马修森进行了一个在理论上和阿伦森一米尔斯的研究相似的实验，[46]只是在实验中处于严格入会仪式情境中的被试人不是高声朗读那些猥亵的词语，而是经受十分痛苦的电击。他们的结果与阿伦森一米尔斯实验极其相似：为了成为团体成员而经受一系列强烈电击的被试人，与经受一系列轻微电击的被试相比，更喜爱这个团体。

应当明确一点，我们并没有断言人们喜爱痛苦。不，人们并不喜爱痛苦。我们也没有断言人们之所以喜爱某些事情，是由于这些事与痛苦经历相联。我们要说的是，如果一个人为了达到某个目的或目标经受了困难或痛苦的体验，那么这个目的或目标就变得更有吸引力了，这个过程称为付出的努力辩解（justification of effort）。例如，如果在去某个讨论小组的路上，你的头被砖头砸了一下，你就不会很喜欢这个小组了。但是，如果你为了参加这个讨论小组，自愿让脑袋挨了一下砸，那你无疑会更喜欢这个小组。乔尔·科珀进行的一个实验很好地说明了自愿体验不愉快经历的重要性。[47]该实验中的被试人有高度的恐蛇症。首先，通过观察被试人与关在玻璃箱里的六尺蟒蛇所保持的自然距离，测量他们对蟒蛇的恐惧程度。然后，研究者让被试人经历高压体验或付出很大的努力，并告诉他们，这种体验对减轻恐蛇症有某些

治疗作用。但是，实验的关键点是：对其中半数的被试人，研究者仅仅简单介绍了实验程序，然后就让他们去体验；而对另一半人，研究者劝诱他们去主动尝试，并告诉他们没有义务非做不可，他们可在任何时刻放弃实验。在治疗结束后，要求每个被试人尽可能地接近这条蟒蛇。只有那些被劝诱自愿参加这个令人不愉快的治疗的被试人表现出进步；他们离蟒蛇的距离远远近于参加治疗前。而那些非自愿参加了不愉快治疗过程的被试人的情况几乎没有改变。

在许多不协调情况中，减少不协调的方法不止一种。例如在入会仪式实验中，我们发现那些花费很大努力才加入一个枯燥乏味的团体的人，总是说服自己去相信这个团体有意思。这是减少不协调的惟一方法吗？不，另一个使付出的努力合理化的方法是修正对过去的记忆，也就是说，修改我们对经历痛苦或付出艰辛努力之前的记忆。在迈克尔·康恩维和迈克尔·罗斯进行的实验中，[48]一组学生参加了承诺能提高学习技能的学习技能训练课程，但事实并非如此。另一组学生只报了名，却没去上课。无论参加与否，所有的学生都被要求对自己的学习技能进行评估。在上了三星期没有任何用处的课程之后，参加这门课程的学生都相信自己的技能得到了提高，但真实的数据显示，这门课对他们并没有什么帮助。他们是如何减少不协调的呢？他们采取了修改记忆的办法，即修改了他们对上课之前的记忆。也就是说，他们采取了低估上课前学习技能水平的方式。报了名却没来上课的学生，没有表现出这样的自我辩解行为；他们对自己从前的自我评价的记忆是准确的。这些结果可以解释为什么即使实际上没有效果，那些花费时间与金钱去健身的人都自己感觉良好。因为他们无法让自己相信真的达到了目的，所以他们就可能通过歪曲记忆去夸大健身效果，即歪曲他们在参加健身前的身材。正如康恩维和罗斯指出的，让人们得到希望得到的东西的一种方法就是歪曲他们曾

经得到的东西 [*]。

在这种情形下，还有一种减少不协调的方法就是使自己相信没付出很大的努力。的确，人们可以同时运用这两种方法。但这又提出了一个具有现实意义的问题：当人的精力不能集中于一个方向时，起效力就会削弱。因此，假设你是个篮球教练，希望队员精诚合作、团结友爱，你可以让每个要加入该队的人都经历一个艰难的入会仪式。很自然，你希望每个队员都做出更爱队友的决定，从而减少由入会仪式引起的不协调。相反，如果一个运动员认为“这不是个太艰难的入会仪式”，那他就不用通过增加对队友的尊重来减少不协调。作为教练，你可以把仪式搞得十分严厉，以至没人认为它好玩，这样就可以把队员用来减少不协调的能量引导到加强球队内部团结上。为了使这个仪式在那些认为它很容易的运动员面前显得更困难一些，你可以通过口头强调仪式的严厉程度来加强这种引导方式的效力。

为残酷行为辩解

我们曾多次提到：人们有相信自己是公正、理智的人的需要。我们已看到这种需要是如何导致人们改变对一个重要问题的态度。例如，我们已经看到，如果一个人发表了一个与自己态度相反的演说——赞成吸食大麻并使其合法化，由于缺乏外在理

* 敏锐的读者或许已经注意到，此项研究与上一章中探讨的一项研究存在某些联系：那些未能兑现新年誓言的人对自己戒烟失败感到沮丧，以至于贬低誓言的重要性。我认为，与这种受挫相关的减少不协调的另一种方法（如减少吸烟量）可能会减低吸烟者对戒烟成功的严肃态度。康韦和罗斯的研究指出了另一种可能性：如果一个试图戒烟的人既没能成功地减少吸烟量，也没能完全戒烟，如果他能够忘记戒烟前的吸烟量，仍有可能减少由挫折引起的不协调。

由，也由于此人得知这个演说的录像将给一组易被说服的孩子放映，这个人就倾向于使自己相信大麻并不坏，以此作为一种使他感到自己并不是坏人的工具。在这一节里，我们将讨论上述问题的另一种形式。

假如你的行动给一个无辜的年轻人造成了很大的伤害，而且伤害是显而易见，无可辩驳的，那么，“我是个可尊敬的、公平的、理智的人”的认知与“我伤害了别人”的认知互不协调。如果伤害很明显，那你就不可能通过改变你对这一问题的观点来减少不协调，就像在大麻实验中人们所做的那样，通过使自己相信做了与人无害的事来减少不协调。在这种情况下，减少不协调的最有效方法是把你对受害者的谴责增加到最大限度，即让你自己相信受害者罪有应得，不是因为他自找苦吃，就是因为他是个坏人、罪人，是应受谴责的人。

如果降临在受害者身上的伤害不是你直接造成的，你仅仅是（在他受害前）不喜欢他，而且希望伤害降临到他头上，那么这个机制也起作用。例如，在肯特州立大学曾发生过 4 名学生被俄亥俄州国民警备队员枪杀的事件。事件发生后，一些谣言很快传开：①被害的两名女学生已身怀有孕（这暗示她们性欲过强、淫荡放肆）；②4 名学生的尸体上都爬满了虱子；③这些受害者均染上了严重的梅毒，即使不被枪杀也会因患梅毒在两周内死去。㊾正如我在第一章中所述，这些传闻完全是捏造的，实际上被枪杀的学生都是清白无辜、正派、聪明的人，其中两名学生甚至与那场酿成悲剧的示威毫无关系，他们在被枪击前正静静地穿过校园。

人们为什么那么急于相信并传播这些谣言呢？其中确切的原因无法得知，但我推测，这与普拉萨德和辛格所研究的印度人传播谣言的原因相近——谣言都是安慰人的。情况可能是这样：肯特是俄亥俄州的一座较保守闭塞的小城，许多市民被这些学生的

激进行为所激怒。一些人大概希望学生们受到应有的惩罚，但死亡的惩罚远远超出了他们应得的范围。在这种情况下，任何对受害者不利的消息，都意味着学生的死实际是件好事，因而有助于减少不协调。而且，这种急于相信受害者有罪、死有余辜的愿望还被更直接地表达出来：几个俄亥俄州国民警备队的成员顽固地认为，受害者是罪有应得，死有余辜。詹姆斯·米切纳采访的一位中学女教师竟然说：“任何一个留着长发、衣服肮脏或赤足的人，走在肯特这种城市的大街上都该被枪毙。”她还说这个观点甚至对她自己的孩子也适用。[50]

简单地把这些人看做疯子是有诱惑力的，但我们不能轻易下此结论。虽然很少有人像这位中学女教师那么极端，但肯定每个人都有可能受这方面影响。为了说明这一点，让我们先看看这些年发生的一些事情。60年代任苏联部长联席会议主席的尼基塔·赫鲁晓夫在他的回忆录里把自己描绘成一个强硬的、怀疑一切的人。他夸口说自己从不轻信他人。他引用几个例子说明自己如何不愿相信那些对当权者的恶意中伤。然而，让我们看看，当轻信符合赫鲁晓夫的需要时，他都干了些什么。斯大林死后不久，秘密警察的头子贝利亚处于即将担任领导职务的地位。赫鲁晓夫说服最高苏维埃主席团其他成员相信，贝利亚凭借其任秘密警察头子期间积累的经验对他们形成了真正的威胁。后来，在赫鲁晓夫的部署下，贝利亚被逮捕、关押，直至最终被处决了。根据不协调理论，我们可推导出：由于赫鲁晓夫在贝利亚垮台和丧命问题上扮演了主角，他会把怀疑一切的特点抛在一边，更愿意相信对贝利亚的一切诋毁之辞，而不管这些话多么荒唐，这样赫鲁晓夫就可以为自己的态度和行为找到支持借口。我们还是让赫鲁晓夫来自我表白吧：

当一切都结束后（贝利亚被捕），马林科夫把我拉到一

> 旁说，“我的贴身警卫员要向你报告一件事。”此人走过来对我说，“我刚听说贝利亚被逮捕了，我想告诉你，他曾强奸过我的养女，一个七年级的学生。一年多前，她的外祖母去世了，我的妻子要去医院，把养女单独留在家里。一天晚上，养女到贝利亚住地附近买面包。在那里她遇上一个老头，老头十分注意地看她，让她很害怕。有个人走过来把她带到贝利亚的家里。贝利亚让她坐下一块吃晚饭。她喝了点酒就睡着了，于是贝利亚强奸了她……”。自此以后，我们得到一份名单，上面有贝利亚奸污过的100多个女孩和妇女的名字，贝利亚对她们采用了同一种方法：先让她们吃饭，然后给她们喝加了安眠药的酒。[51]

如果有人相信贝利亚真的强奸过100多名妇女，那实在太荒唐了。但赫鲁晓夫却十分相信，这可能是因为他极其需要相信它。

这些例子符合我根据不协调理论所做的分析，可是它们并未提供明确的证据。例如：事情也可能是这样，肯特州的国民警备队员甚至在向学生开枪之前就认为学生们该死；赫鲁晓夫在处决贝利亚之前就已经轻信了这些关于贝利亚的荒唐故事，或者也可能他并不相信这些故事，只是为了毁坏贝利亚的声誉才不负责任地传播这些故事。

为了进一步搞清人们在这种情境下是否一定为残酷行为辩解，社会心理学家必须从混乱的现实世界中退守到能够很好地加以控制的实验室里去验证这些预言。从较为理想的角度来看，如果我们想测量由认知不协调带来的态度改变，了解人们在不协调事件发生之前的态度是十分重要的。基思·戴维斯和爱德华·琼斯在一个实验中制造出了以下情境：[52]他们说服学生自愿参加实验，即让一些学生（被试人）观察另一些学生接受采访的情形，然

后，让被试人根据自己的观察对被观察的学生说：“我认为你是个肤浅的、不值得信任的、乏味的人。”这个实验的主要发现是，自愿接受这一安排的被试人成功地使自己相信他不喜欢被他伤害的人。简单地说，在说出无疑会伤害另一个学生的话之后，他们就使自己相信，这种伤害是那个学生应得的。这就是说，与伤害这个学生之前相比，被试人发现被观察者更缺乏魅力。即使被试人明白这个学生并未做任何应该受惩罚的事，也知道自己伤害他仅仅是对研究者的指导语所做出的一种反应，这种态度的转变还是发生了。

戴维·格拉斯做的一个实验也得出了相似的结果。[53]在实验中，当研究者劝诱被试人向他人发出一系列电击时，由于使受害者遭受痛苦，那些自认为善良、公正的人就贬低受害者。有趣的是，在自尊心极强的人当中，这个结果更加明显。如果我自认为是一个浑蛋，让另一个人受苦则不会引起那么多的不协调，因为我不需要使自己相信他活该受苦。具有讽刺意义的是，恰恰因为我认为自己是个非常好的人，所以，如果我让你遭受痛苦，就一定会让自己相信你是个讨厌鬼。换言之，像我这样的好人不会随便伤害无辜者，所以，如果我对你有所伤害，就是你罪有应得的 。

有些因素影响了这种现象的普遍性。上面已经提到过其中的一个因素：缺乏自尊心的人贬低受害者的需要不太强烈。另一个限制贬低现象的因素是受害人的报复能力。如果一个受害者能够而且愿意在将来的某个时候进行报复，害人者知道对方将来也会伤害他，因而就不需要通过贬低受害者来为自己的行为辩解。在埃伦·伯斯蔡德及其同事所做的富有创造力的实验中，[54]大学生们自愿参加一个实验。该实验要求被试人向一个同学发出很痛苦的电击。正如所估计的那样，每个被试人都因发出了电击而贬低受害者。研究者告诉半数学生，过一会儿要调换位置——即对方也

有机会向他们发出电击。结果，相信受害者会采取报复行为的被试人就不贬低受害者。简言之，由于受害者能进行报复，所以不协调就减少了，害人者不需要为了使自己相信受害者罪有应得而贬低他。

这些结果意味着，在战争中，受害的平民与受害的军人相比，士兵们更需要贬低前者，因为前者无法进行报复。在对威廉·卡利中尉屠杀越南的无辜平民事件进行军事法庭调查时，他的精神病学家说，中尉认为越南人是劣等民族。也许本节所报告的研究有助于人们对此现象的进一步了解。社会心理学家都知道，人们只要做出残酷行为，必然会给自己的心理健康造成恶果。我并不确切知道卡利中尉（或许多其他人）为什么会认为越南人是劣等民族，但作出下面这种假设可能是有道理的：在战争中，由于我们的行为，大批无辜平民命丧黄泉。为开脱责任，我们会尽力贬低受害者。我们嘲弄他们，把他们称作“东方佬”，抹煞他们的人性。一旦成功地做到这一点，我们就要警惕自己了——因为杀害“劣等人”比杀害同类人更容易些。因此，用这一方法减少不协调，后果将是可怕的，它可能使我们犯下越来越大的暴行。在下一章里我们将详细论述这个问题。

现在我要详细阐述第一、二章里提到的一个观点：归根到底，每个人都应对自己的行为负责。不是每个人都会像卡利中尉那样屠杀无辜。同时，我们应当看到，卡利中尉的行为并不是个别的现象，它只是普遍现象中一个引人注目的例子。我们不光要记住这一点，更重要的是，我们还要认识到某些情境因素可对人类行为施加非常强大的影响。因此，在我们把一种行为简单地视为少有的古怪、少有的疯狂或少有的卑鄙可耻行为之前，考察一下产生这种行为机制的情境才是明智之举。然后，我们才能逐渐了解到，因为允许某些情境存在，我们正在付出可怕的代价。或许最终我们会采取行动来避免这些情境的产生不协调理论可以

帮助我们更多地认识这种机制。

当然，这种情境并不局限于战争。人们可以把各种暴力行为施加在无辜者的头上，并为它进行辩解；反过来，这些辩解可以导致更多的暴力行为。设想你生活在一个歧视黑人或拉美人的社会中。几十年来，白人一直不许黑人和拉美人进入一流的公立学校，只给他们提供二流的和十分落后的教育。这种“温和歧视”的结果是，一般黑人儿童和拉美儿童比同年级的普通白人儿童所受的教育更差，所受的激励也更少，所以在测验中成绩很差。这一情况给民政官员提供了一个为歧视行为辩解的绝好机会，因而减少了他们的不协调。他们会说：“你看，有色人种很笨（因为他们的测验分数极差）。当初，为了不浪费资源，我们决定不向他们提供高质量的教育，是多么的英明啊！这些人是不可教育的。”这种现象被称为预言的自我实现（self - fulfilling prophecy）。它为残酷和歧视行为提供了一个极好的辩解。同样，把道德低下归因于黑人或拉美人也属于这种情况。我们让少数民族居住在拥挤不堪的贫民区里，并且建立了这样一种情境，使肤色问题几乎不可避免地释放出种种暗流，阻碍少数民族成员享受美国白人所享有的发展与成功的机会。由于电视的魔力，少数民族看到处于中产阶级社会地位的人事业成功，生活奢侈，逐渐痛苦地认识到机会、舒适和奢华是与他们绝缘的。如果挫折感导致他们使用暴力或绝望导致他们吸毒，那么白人兄弟姐妹很容易洋洋自得地坐下来，故意摇着头，把这种行为归咎于少数民族的道德低下！正如爱德华·琼斯和理查德·尼斯比特所指出的那样，[55] 当某些不幸降临到自己头上时，我们往往把原因归结到某些环境因素上，而同样的不幸降临到别人头上时，我们往往会把原因归结到他自身固有的某些性格缺陷上。

不可避免性

乔治·肖伯纳曾因父亲患酒精中毒而受到沉重打击，但他试图轻视它。他曾写到："如果你不能摆脱家庭的阴影，你就要善于自处。"[56]在某种意义上，不协调理论描绘了人们在逆境中自处，即努力与不愉快的情境共处的方法。当一个消极而又无法避免的不愉快情境产生时，人们会尽力在认知上把情境的不愉快减到最小，随遇而安。在一个实验里，杰克·布雷姆[57]让孩子们吃一种他们自己说很不爱吃的蔬菜。吃完后，研究者告诉其中半数孩子，将来他们还要吃很多这样的菜，而对另外一半孩子则不这么说。相信以后不可避免还要吃这种菜的孩子们，成功地使自己相信这种菜并不太难吃。这是因为，"我不喜欢这种菜"的认知与"以后我还要吃这种菜"的认知不协调，为了减少这种不协调，孩子们就逐渐相信这种蔬菜实际上并不像自己以前所想象的那样令人讨厌。约翰·达利和埃伦·伯斯蔡德证明，[58]不仅在蔬菜问题上，而且在和人相处的问题上也有同样的现象。在他们的实验中，女大学生自愿参加一系列会议，会上每个女学生都要与一位素不相识的妇女讨论自己的性行为和性道德观。在开始讨论之前，每个被试人得到了A、B两个文件夹，每个文件夹上都记载了对那位被认为是自愿参加同一实验的年轻妇女的个性特征描述。描述中既有令人愉快的特征也有令人不愉快的特征。研究者让其中半数被试人相信，她们将和A文件夹中描述的妇女（简称妇女A）交谈；让其余半数被试人相信她们将和B文件夹中描述的妇女（简称妇女B）交谈。研究者在被试人见到这些妇女之前，要求每个被试人根据对A、B两位妇女的个性描述来评价她们。那些相信自己不可避免地要把内心的秘密告诉妇女A的被试人，认为她远比妇女B更吸引人。反之，那些相信自己不可

避免地要把内心的秘密告诉妇女 B 的被试人，认为她比妇女 A 更吸引人。正像吃蔬菜的例子一样，不可避免性使人心变得更加友善。如果一个人认识到他不可避免地要花些时间与另一个人交往，那么他就会强化对方的优点——或者至少是削弱了对方的缺点。简言之，人们对必然要发生的事情往往会从最好的方面去看它，随遇而安。

当面临不喜欢吃的蔬菜或与素未谋面的人之间的讨论时，削弱目标的缺点是一个可采取的战略。但是，在其他一些情境下，采取这种战略会带来灾难性的后果。让我们来看一看位于洛杉矶的加州大学（UCLA）的学生的情况吧。根据 20 世纪 80 年代进行的地质研究，洛杉矶将在其后的 20 年内至少发生一次大地震。

毫无疑问，面对即将发生的灾难，理性的人会承认危险的降临，学习有关知识，采取安全防护措施。 1987 年，加州大学的两位社会心理学家达林·莱曼和谢利·泰勒对 120 名学生进行了访谈，发现情况并不是这样，[59] 而且令人不安：只有 5% 的人采取了预防措施（如搞清离自己最近的灭火器在哪儿）；只有三分之一的人知道地震发生时应采取的最佳措施（如从坚固的家具下爬出或者站在过道上）；没有一个被试人按专家建议采取过预防措施。似乎受过高等教育的人们在面对不可避免的灾难时的典型反应是不采取任何措施。

值得注意的是，学生们采取措施的方式因生活环境不同而变化。住在地震危发区宿舍里的学生比住在非地震危发区宿舍里的学生，更有可能通过拒绝思考或将预计的危险降到最低程度的方式来面对即将发生的危险。也就是说，万一地震发生，最有可能身处危境的人，恰恰是那些拒绝思考即将到来的灾难的人或是那些低估灾难的严重性的人。简而言之，如果我能肯定注定要发生地震，那么会如何为继续住在地震危发区内的宿舍里而辩解呢？很简单：我会否认地震的发生并且拒绝思考这个问题。对危险与

不可避免事件的自我辩解反应可能在短期里给人以慰藉。但是，如果这些反应阻碍了我们采取措施去加强自身安全，从长期看来会造成致命的危害。

不言而喻，80 年代进行的地质研究应验了。 1994 年冬天，洛杉矶发生了一场大地震，造成了巨大的财产损失。高速公路被摧毁，交通中断了数月之久。幸运的是，由于地震发生于凌晨 4 点 30 分，而且是在假期，人员伤亡相对较小。虽然这是一次大地震，但是许多专家普遍认为“大地震”的危险仍高悬于我们的头顶。你认为 1994 年的大地震是否会使人们做出更充分的准备，迎接下一次地震的到来？

你可能注意到，孩子们在面对不喜欢吃的蔬菜时的反应或大学生们在面对与他人不可避免的交往时的反应与加州大学学生面对即将发生的地震的反应之间存在的差异令人好奇。在前一种情景中，人们接受了事件的不可避免性，并强调了此事的正面因素。然而，后一种情景涉及了与一件非常可能发生的、有生命危险的、基本上无法控制的事件的不协调。除非我们能突破人类的想像力极限，按人们的愿望来重新界定大地震的含义，或者把它看成非灾难性的事情。当然，我们无法阻止地震的发生；我们所能做到的无非是对地震进行适应性反应，尽管没有任何措施能真正地保障我们的安全。所以，反应的实质主要取决于人们是否相信预防措施能真正增加对不可避免事件的控制程度。如果这种措施基本上毫无用处，那么在这方面花费精力只能进一步增加不协调的感觉。在这种情形下，我们很可能会为自己不采取安全措施而辩解，否认灾难发生的可能性或大大低估它的强度。

自尊心的重要性

在本章我们已经看到，个体卷入某个特定的行为过程是如何

僵化或改变他的态度，歪曲他所感知的事物，决定他所收集的信息。此外，我们还看到一个人可以通过许多不同的方法卷入到一个情境之中，如通过决策、通过努力工作实现目标、通过相信某些事情是不可避免的以及通过进行某些有严重后果（如伤害他人）的行为等等。正如我们前面提到过的，在自尊心受到威胁的情境下，个体的卷入程度最深。因此，如果我做了一个残酷或愚蠢的行为，自尊心会受到威胁，因为这使我认识到，我是一个残酷或愚蠢的人。在根据认知不协调理论所做的上百例实验中，最明确的结果是在那些涉及到人的自尊心的情境中获得的。另外，正如人们预料的那样，我们已经看到，高度自尊心的人在做出愚蠢或残酷行为时会体验到最大的不协调。

那么，如果个体的自尊心较低，情形会是怎样呢？从理论上讲，自尊心较低的人做了愚蠢的或不道德的行为不会体验到太多的不协调。此时，“我做了一件不道德的事”的认知与“我是坏蛋”的认知相互协调。简而言之，认为自己是坏蛋的人认为做坏蛋做的事是理所应当的。换句话说，自尊心较低的人认为干不道德的事并不太困难，因为干不道德的事与他们的自我认知是协调的。相反，自尊心很强的人更可能抗拒诱惑而不做不道德的事，因为不道德行为会产生极大的不协调。

我和戴维·梅蒂合作对这一观点进行了验证。[60]我们预言，如果机会存在，自我评价低的人比自我评价高的人更有可能行骗。但应当澄清一点：我们并不是简单地预言那些认为自己不诚实的人比认为自己很诚实的人会更多地行骗，我们的预言要比这还要大胆。它基于这样一个假设：如果一个普通人由于自尊心受到暂时的打击（如被女友抛弃或考试不及格），因而感到自己低贱、毫无价值，那他更有可能在玩牌时使用欺骗的方法，踢家里的狗，穿不配套的睡衣等等不自重的事情。由于感到自己很低贱，人们会做出粗俗行为，两者之间成正比关系。在实验中，通过向

女大学生传递有关其人格的虚假信息，我们暂时改变了她们的自我评价。在参加完人格测验之后，1/3 的女大学生被给予了肯定的反馈信息，即告诉她们，测验结果表明她们成熟、有趣、思想深刻等等；另外 1/3 的女学生被给予否定的反馈信息，即告诉她们，测验结果表明她们相对不太成熟、不太有趣、相当肤浅等等；剩下的 1/3 女学生未被给予任何有关测验结果的信息。

紧接着，我们安排学生参加了一个由另一位心理学家主持的实验，从表面看来，该实验与人格测验没有什么关系。作为第二个实验的一部分，研究者让被试人打扑克。这是个赌博游戏，允许被试人赌钱并保留赢来的钱。游戏过程中，研究者给被试人提供几个别人很难觉察的作弊机会。整个游戏是这样安排的：如果一个学生不作弊，她肯定会输，而如果她决定作弊，肯定能赢相当一笔钱。

实验结果清楚表明：那些在游戏前得到了研究者的负面评价的学生比起得到了正面评价的学生，作弊更多。控制组（未得任何信息的人）的情况恰好处于前面二者之间。这些发现暗示，家长和教师应当多注意自己的行为有可能产生的深远影响，因为他们的行为会影响孩子或学生的自尊心。假如较低的自尊心果真是犯罪和残暴行为的前提，那我们就该尽一切可能帮助个体学会自重和自爱。

不协调对生理和动机的影响

不协调的影响究竟有多么深远？研究者在过去几年里已证明，不协调可以超出态度的范围，甚至可以改变我们对基本的生理内驱力的体验方式。在某些特殊条件下，减少不协调会使饥饿的人感到不太饿，干渴的人会感到不太渴，经受强烈电击的人会感到不太疼。它的机制是这样的：劝诱志愿者维克长时间处于得

不到食物、水的情境中，或遭受电击的情境中。如果维克缺乏足够的外在理由来辩解时，他就会感受到不协调。对于他来说，饥饿、干渴或电击疼痛的认知与自愿经受这些体验的认知不协调。为了减少这种不协调，维克努力使自己相信饥饿并不那么强烈，干渴也不那么厉害或疼痛还不至于无法忍受。这一点也不奇怪。饥饿、干渴和疼痛虽然都有生理基础，但同时也掺有强烈的心理因素。例如：暗示、冥想、催眠、安慰剂、技术精湛的医生的体贴关心或者这些方式的结合使用都可以使痛苦有所减轻。实验社会心理学家已证明，在高度不协调产生时，普通人即使缺乏催眠或冥想的特殊技能，也能使自己达到同样的效果。

因此，菲利普·齐姆巴多及其同事让许多被试人接受电击[61]，其中一半被试人处于高度不协调的情形——也就是说，研究者劝诱他们自愿体验电击，却只给他们很少的外在理由；另一半被试人处于轻度不协调的状态——也就是说，在此事上他们别无选择并有很多外在理由。结果表明，处于高度不协调情形下的人所报告经受的痛苦小于处于轻度不协调情形下的人。另外，这种现象绝不仅限于被试人的主观报告。有确凿证据表明，在高度不协调的情形下，疼痛的生理反应（如皮电反应）的确不太强烈。除此之外，在高度不协调的情形下，被试人的疼痛对其正在进行的工作的干扰程度较小。这说明，不仅被试人报告的疼痛较轻，而且对其行为的影响也较小。

类似结果也适用于对饥饿和干渴的感受。杰克·布雷姆报告了一系列实验，[62] 在这些实验中，人们在很长一段时间内被剥夺了食物或水。此外，被试人还要经受与齐姆巴多实验的被试人类似的高度或轻度不协调。具体地说，一些被试人只有很少的外在理由解释自己经受饥饿和干渴的行为；而其他一些被试人却有较多的外在理由。对于经受高度不协调的被试人来说，减少不协调的最好方法是把饥饿和干渴的体验感受减至最小。在对饥、渴分

别进行的实验中，布雷姆报告说，在经历了相同时间的饥饿后，处于高度不协调情形下的被试人比处于轻度不协调情形下的被试人的饥饿（或干渴）程度轻。再重复一遍，这并非只是被试人的口头报告：当实验结束后允许被试人随便吃喝时，经受高度不协调的被试人比经受轻度不协调的被试人实际上消耗的食物（或饮水）少。

批判地看待认知不协调理论

我想请读者回顾前面的一些章节。记得在第三章中，我们回顾了科学家是如何致力于理解那些关于不协调程度对态度改变的影响方面的相互冲突的数据的，现在我们要深入探索这个理论的演变与发展。科学家为什么要发明理论呢？某种理论的提出是旨在认识一个偶然事件或显然是毫无关联的许多事件。另外，通过向我们提供观察世界的新方法，理论又会引发新的假设、新的研究和新的事实。理论既不是正确的，也不是错误的。理论的衡量标准在于其有效程度。理论的用途大小取决于它在多大程度上能解释现有事实及富有成效地引发新的信息。然而，没有一个理论能够十全十美地解释世界。因此，理论常常受到挑战和批评。这些挑战必然导致对现有理论的调整或导致更适当的全新理论的产生。在调整现有理论时，应当增加或减少其内容。例如，假如一个理论很模糊或不准确，我们就要力图简化它，限制它的应用范围或重新组织它的语言，以增加我们对正在做出的预测的本质的确定性。认识到这一点后，下面让我们来检验一下认知不协调理论。

不协调理论的精细化

前边谈到,不协调理论已被证明是观察人类相互作用的一种

有用方法。但正如最初陈述的一样，这一理论存在一些严重的概念问题。也许，其中的主要问题源于该理论的最初陈述在概念上的模糊性。请大家回忆一下关于这个理论的最初陈述：“认知不协调是一种紧张状态，发生在一个人同时持有两种在心理上不一致的认知的情形下。由于认知不协调的发生是件不愉快的事情，所以人们要努力减少它。”但严格地说，认知在哪些方面不一致呢？不协调理论在这个问题上是模糊的。这种模糊性源于该理论的适用范围并不仅仅局限于逻辑上不一致的情形；实际上，产生不协调的原因是心理上的不一致性。这一发现使该理论令人兴奋，并扩大了它的适用范围，但遗憾的是，这一发现还不足以使不协调理论非常准确。如果这个理论仅限于逻辑上不一致的情形，做出准确的陈述相对而言是比较容易的，因为根据形式逻辑学原理，关于前提是否可以推出结论有严格的规则。以著名的三段论为例：

人必有一死。

苏格拉底是人。

所以，苏格拉底必有一死。

如果有人相信苏格拉底不会死，但却接受前两个前提，那就是不协调的明显例子。反过来，让我们再举个不协调情境的典型例子：

我相信吸烟致癌。

我吸烟。

“我吸烟”的认知与“吸烟致癌”的认知在形式逻辑上并非不一致，但在心理上它们是不一致的；也就是说，这两个陈述的含义是不协调的，因为人都不想死。然而，有时你无从得知一个人在心理上的不一致。例如，假设你对富兰克林·罗斯福总统很崇拜，后来你知道在他的整个婚姻生活中一直与某个女人暗中偷情，这会引起你的不协调吗？很难说。如果你很看重对婚姻的忠

诚，并且认为伟人不应该违反这一准则，那你就会体验到一些不协调。为了减少不协调，你或者改变对罗斯福的态度，或者不再那么认真地看待对婚姻的忠诚。然而，因为许多人并不同时持有这两种认知，所以他们没有体验到不协调。而且，即使一个人确实同时持有这两种认知，但这些认知可能都不突出——所以，我们怎么能够知道它们是否引起不协调呢？这种情况就产生一个重要的观点：甚至当这些认知是无可置疑的突出时，与你自己违反准则所引起的不协调相比，不协调的程度也肯定要小些。例如，贾德森·米尔斯关于在测验中作弊的学生的实验，就证明了这种情况。

近年来，研究者已成功地减少了这个概念在最初陈述上的模糊不清。[63]例如，正如在此章前面讨论过的，我本人的研究曾得出如下结论：[64]只有在一个人的行为违背了自我概念的情境下，才会产生不协调效果。具体方式有两种：（1）如果我们是自觉自愿地做蠢事。例如，经历一个严厉的入会仪式去加入一个团体（后来发现这个团体毫无意思），或者为很少一点报酬就自愿写一篇与自己态度相反的文章等。（2）如果我们做了一些伤害他人的事——即使是无意的。例如，伤害他人从而产生罪恶感的行为会误导某人说服自己去做你认为有害的事、对一个未伤害过你的人说些贬低他的话、向无辜者发出电击，等等。

但是，不协调理论在概念方面的变化并非是平地而生，而是逐渐形成的——部分原因可归结于外界的批评。例如：我先前认为不协调可存在于任何两种认知之间，并认为所预言的结果一定会出现。的确，大部分结果都出现了，这是因为我们这些不协调理论的研究者在设计实验时几乎总是无意识地让人们违背自我概念。也就是说，在我们的实验里，人们或是有意地进行愚蠢活动（像写篇与自己态度相反的文章），或是做一些不道德的事（像作弊或欺诈别人）。因为过去我们并未意识到这点，所以本应应验

的预测偶尔没有出现时，便会感到惊奇。例如：米尔顿·罗森堡曾做过一个与阿瑟·科恩的实验相似的实验。[65]实验中被试人由于写了一篇与自己信念相反的文章，有的得到很多报酬，有的得到很少报酬。然而，实验结果与科恩的实验结果极大不同，那些得很多报酬的被试人表现出了更大的态度转变。这就产生了极大的困惑。后来达温·林德及其同事们注意到了这两个实验的细微差别。[66]科恩实验的被试人有意识地写一篇赞成纽黑文警察对示威学生采取相当残忍的行为的文章。但他们在一开始时就被告知，如果不愿意就可以不写。与科恩实验的参加者不同，罗森堡实验的被试人在同意之前并不知道要做些什么。也就是说，当他们等待参加实验时，被劝诱去帮助另一位研究者。直到开始进行那项任务时，他们才意识到自己将要写一篇违反自己信念的文章。然而，想退回去已然来不及了。在这种情况下，被试人很容易将自我概念从情境中剔出，并对自己说，“我怎么能知道会是这样呢？”*

这个差别引起了林德和他的同事们的兴趣，他们做了一个实验，实验中系统地改变了被试人的选择自由，结果发现了明显证据：当被试人预先知道自己即将介入的活动时，不协调作用是存在的——那些为很少的报酬而写与其态度相反的文章的人比那些为很多报酬而写的人，更大程度地朝着文章中的观点改变了自己的态度。当被试人没有选择自由而做一件他毫不知情的工作时，结果恰恰相反。因此，林德的实验以及后来的研究[67]澄清了不协调作用的范围，将该理论的演变指向一个新的方向。

* 回忆一下通过违反自我概念引起不协调的两种途径：(1) 故意做蠢事；(2) 做伤害他人的事。在第一个情境中，如果可以轻易地说“我怎么可能知道呢？”，那就几乎没有不协调产生；而在第二种情境里，仅仅说声“我怎么可能知道呢？”是无法逃避伤害他人所产生的不协调的。

不协调作用的两种解释

虽然不协调理论在自我概念方面的修正帮助我们澄清了该理论，并且导致了更精确的预言，但这一理论仍面临着挑战。例如，达赖尔·贝姆就很难接受这一理论，[68] 因为它过多地依赖以很难测量的内在事件为基础的假设。他热切地试图用更具体、更易观察的术语来解释不协调理论所发现的现象。简单地说，他的想法是，从“认知”和“心理上的不安”这种内部状态的概念中解脱出来，用更明确的行为主义术语“刺激—反应”代替这些概念。让我们从贝姆的角度来看看下面的情境：

假使你看见一位妇女走进一家自助餐馆，在把提供的所有甜点看了一遍后，拿起一块切好的大黄（美国的一种植物——译者注）馅饼就吃了起来。由此你会得出什么结论？很简单，“她一定喜欢大黄馅饼”，不然，她有随意选择的自由，为什么偏要选择大黄馅饼呢？到此为止，一切都很正常。现在假设你走进一家自助餐馆，选了一块切好的大黄馅饼吃起来，你从自己的行动中能得出什么结论呢？很简单，“我肯定喜欢大黄馅饼——否则我为什么要吃它呢！”贝姆把这一推理过程应用到读者已很熟悉的一个领域。假设你看到某人写一篇赞成纽黑文警察对示威学生采取残忍行动的文章，而且你也知道他写这篇文章只能得到 50 美分，你能不推论出他一定真的认为纽黑文警察的行动是正确的、合理的吗？否则，他为什么要这样写呢？肯定不是为了 50 美分。假设你发现自己为 50 美分的报酬而写文章赞成纽黑文警察的残忍行为，你会怎样想呢？

简言之，贝姆的观点是，许多不协调作用无非是人们根据对自己行为的感知得出的所能采取的态度的合理推论，称为自我感知理论(self－perception theory)。为了验证这一观点，贝姆设计了一个与其理论同样简单的方法。他仅向被试者描述一个实验过

程，例如上面描述的科恩所进行的关于对纽黑文警察行动的态度的实验。然后，要求被试人猜测科恩的实验里每个被试人的真正态度。例如，每个写文章的人在多大程度上真正赞成纽黑文警察的行动？贝姆的结果与原先科恩的实验结果相似：他的被试人猜测，那些为 50 美分而写赞成文章的人，比那些为 5 美元而写同样文章的人，肯定更大程度地相信他们自己所写的东西。

贝姆推理的独到之处在于其简单明确。他对这些资料的分析肯定比许多传统分析更简练，这些传统分析是用“心理不安”、“自我概念”等一些假设来进行的。在科学上，我们要努力做到简练和节省。如果两个理论都能正确地解释大量资料，那个简单的理论就更好。但是贝姆的概念是否与不协调理论一样正确地解释了这些资料呢？很难肯定。但贝姆的研究似乎忽略了一个极其重要的事实：情境中的行动者比情境外的观察者掌握更多的信息，即，当我写赞成纽黑文警察残忍行动的文章时，我本人更有可能知道我在写文章前的看法是什么。而当你观察我写这篇文章时，你却不知道我在此之前的看法是什么。拉塞尔·琼斯及其同事和简·皮利亚文及其同事已证明，[69]当观察者事先知道这一情境中的行动者的看法时，他们的陈述就不再与最初实验里被试人的陈述相似了——即，贝姆的结果是不可复制的。这是否意味着贝姆的分析不准确呢？也不一定。在许多情境中，行动者有可能对自己事先的信念和态度也不能确定，因此就只能利用对自己行为的观察作为确定自己的信念和态度的线索。贝姆称这一概念为“自我参考”或“自我判断”的过程。也就是说，在写一篇赞成纽黑文警察行为的文章之前，科恩的被试人大概并不清楚地知道自己对此事的看法如何——是他们的行为给他们提供了有用的信息。然而，在减少不协调过程的最清楚例子中，一个人事先的信念是十分确定的。例如，费斯廷格—卡尔史密斯实验中的被试人，一开始就知道自己要完成的任务很枯燥。只是当他们的行为

与他们的信念和准则相抵触时——即，当他们告诉另一个人这任务很有趣、很好玩时——才引起了不协调，并且开始努力改变自己的态度以减少不协调。当一个人的态度和行为之间的不一致很大且很显著时，在解释和预测结果的变化上，研究结果更支持不协调理论，而不大支持贝姆的自我参考概念。[70]

把不协调看做一种不安状态

我重述不协调理论的关键在于，一个人改变态度的倾向是由违背自我概念引起的一种令人反感的不安状态所激发的。不安和不协调是相互伴随的，让我不相信这一点是很困难的。像许多用实验验证从不协调理论导出的假设的研究者一样，我认为，一个经受不协调的人会表现出不安的迹象。从表面上看，当一个人被置于不协调的情境中时，其行为似乎极不符合贝姆所说的那种十分冷静的、经过周密思考的、非感性的推理活动。但研究者不系统的感知很难被视为令人信服的资料。是否有独立的证据表明正在经受不协调的人的确处于一种不安状态呢？迈克尔·帕拉克和塞恩·皮特曼的一个实验支持了如下观点：[71]人在不协调状态下存在心理上的不安。在描述这一实验前，我要先讲一下学习心理学上的一个新发现：假如你正在完成一项可能同时产生几个反应的任务，而且这些反应都在争夺你的注意力（与此相对应的是只有一个清楚反应的任务）；假如你处于极度不安的状态下（假如，你非常饿、非常渴、性欲很强或其他什么），你的表现会比你处于较低的不安状态时的表现要差。另一方面，如果任务十分清楚、简单，高度不安状态好像使人的精力更加充沛，且不会形成干扰。因此，在高度不安状态下从事简单而清楚的任务，人们会表现得更好。帕拉克和皮特曼简单地将一些被试人置于高度不协调情境中，使另一些被试人处于较小不协调的情境中。当从事复杂的任务（也是包含许多干扰因素的任务），不协调程度较低的

被试人比不协调程度较高的被试人完成得更好。而当从事简单的任务（不包含干扰因素的任务）时，不协调程度较高的被试人比不协调程度较低的被试人完成得好。因此，人在不协调情境下的反应似乎与在饥渴状态下的反应一样。

马克·蔡纳和乔尔·库珀的实验进一步提供了关于不协调导致不安的证据。[72]他们给被试人服用安慰剂——一种不会产生任何生理反应的糖丸。其中一部分人被告知这些糖丸会使他们感到不安和紧张；另一部分人则被告知糖丸会使他们放松；在控制组中的被试人则被告知糖丸不会对他们有任何影响。在服用糖丸后，每人自愿地写一篇反对自己原先态度的文章（听起来很熟悉吧？），以造成不协调。

蔡纳和库珀发现，不出所料，控制组中的被试人经历了较大的态度改变。然而，处于不协调情境下的被试人没有改变态度；他们显然把不适感归因于药丸，而没有归因于文章本身。但是最令人兴奋的结果产生于那些被告知药丸会使人放松的被试人，他们态度的改变比控制组里的人还要大。为什么会这样呢？只有一个合理的解释：这些被试人的推理是：写与自己态度相反的文章产生了极大的紧张，与“自己是诚实、善良、理性的人”的认知不协调，因为他们在服用了使人放松的药丸后，仍然体验到紧张（由于不协调作用在作怪），所以他们态度的改变更大。在后来进行的一些实验中也发现了类似的结果。[73]

另外，在查尔斯·邦德的跟踪研究中，[74]他先向学生们解释了蔡纳—库珀的实验，然后请他们猜测哪组被试人经历的态度改变最大，哪组经历的态度改变最小。与贝姆的理论相反，学生的预测与蔡纳和库珀的被试人的实际行为完全相反。

这些资料被归纳起来指出，在不协调被唤起期间，确实存在某些与生理不安相似的东西。因而，在我看来，虽然贝姆对不协调现象的解释简单、明确、有价值，但关于“违反自我概念会产

生不安”的分析却是对该现象更丰富、更精确的见解。

不协调理论的实际应用

认知不协调理论之所以引起了人们的极大兴趣并鼓舞人们进行了这么多研究，原因之一在于它能解释和预测那些一般常识所不易解释的现象。再则，正如读者已经看到的，不协调理论能用于解释许多现象，从谣言如何传播到重要态度的重大转变，从采取更安全的性行为到减少种族歧视。

理解人们对灾难的反应

用这一理论来理解当代社会中许多令人困惑的事件是很鼓舞人心的。例如，1979 年发生的三哩岛危机。当时宾夕法尼亚州的核电站发生了事故，造成反应堆连续几天处于不稳定状态。万一发生核泄漏，将会对邻近地区造成灾难性的污染，严重威胁周围千百万居民的生命。一般常识认为，住在离反应堆最近的居民应该是最害怕的人，因此最有可能采取防范措施。但是不协调理论的预测恰恰相反。假设事故发生时，你住在距核工厂几英里远的地方。因为在事故早期，放射性气体从反应堆泄漏，你和你所爱的家人很可能已经受到了核辐射的污染。你将如何反应呢？虽然你可以离开这个地区，但是丢下这里的工作，找个临时性住处不仅开销大而且也并非易事。另外，即使你真的离开这里，也可能已经受到了核辐射。许多关于事故危险程度的相互矛盾的报告在四处传播。你的一些邻居已经决定离开此地，但也有人在淡化事故的危险程度。过了一段时间，美国核管理委员会（NRC）的权威们来到事故现场，向人们散发保证书，保证泄漏的放射性物质极少，产生严重灾难的可能性极小。你相信这些话的可能性有多大？

我猜想，住在距反应堆最近的人最有可能相信这些话，因为他们急于抓住任何能够抓住的有关安全保证的言论。如果你住在三哩岛附近，“我选择居住的地方离核能工厂太近，万一事故发生，足以受到有害的辐射”的认知与“我是个机敏、理智、谨慎和关心家庭的人”的自我概念互不协调。因此，无论你离开与否，你都会急于相信他们关于保证安全的言论，甚至当权威们几天后改变了态度，建议孩子和孕妇撤离时，那些住在核能工厂附近的人仍倾向于相信核管理委员会发言人所说的话：“我们这样建议只是出于谨慎，发生危险的可能性仍然很小。”而那些住在直接危险区边缘以外的人，虽然只受到不太直接的威胁，也未曾受到辐射，但他们却很担心、很恐惧。因为他们不像住在直接危险区内的人们那样受到很深的制约，更能表达自己的怀疑和愤怒。确实，这样做是出于自我利益的考虑，因为如果核电站的情况恶化或危险程度比公布的严重得多，他们的生命也会受到危害。我推测，住在离三哩岛核反应堆最近的居民比住得远一些的居民更相信核管理委员会发布的公告。事件发生后立即进行的一次广泛的问卷调查，证实了我的推测。[75]资料表明，住所离核电站最近的答卷者更倾向于认为，核管理委员会发布的消息非常有用；而住在离核电站 15 英里以外的答卷者更倾向于认为，这些消息完全无用*。

轶事传闻也为这个结论作出了佐证。据报告，散布最可怕的危机谣言的人来自生活在遥远的加利福尼亚的人们。虽然全国性

* 应该指出的是，这些发现也可以做出另一种解释。住在三哩岛核能工厂附近的人可能在某些重要方面不同于住的较远的人。例如，选择住在核能工厂附近，可能反映了他们对核能工厂的更为积极的态度。因此，即便在事故发生前，那些住在工厂附近的人也比住的较远的人认为核管理委员会更可信

的宣传媒体充斥了关于核管理委员会无能和不称职的报道，但据说三哩岛附近的居民却一致认为，核管理委员会“在紧急关头，迅速地向他们施以援手”。[76]

通过减少不协调来减肥

一个理论除具有帮助人们理解和预测大量现象的能力外，如果还能在实际应用上于人有利，那它便有特殊的价值。本章前面我们已指出，认知不协调理论对于那些希望培养学生学习的内在动机的教师，对于那些要寻找比严厉惩罚更有效的手段以帮助孩子们学习道德和人类价值标准的父母，都是非常有用的。类似美国海军陆战队和兄弟会这样的机构都是长期使用严格入会仪式以增加成员对团体的忠诚。丹尼·阿克斯索姆和乔尔·库珀的一个实验提供了一个特别令人信服的例子：[77]怎样用不协调理论解决减肥难题。他们假设，花费极大努力去达到一个目标就可使一个人赞成这一目标。于是，他们劝说许多超重妇女自愿参加一个控制体重的活动，同时让她们进行一项与减肥无关的智力活动。其中一组妇女所进行的智力活动需要付出极大努力，另一组只需要付出很小的努力。这种程序进行了4周后，两个组都只减轻了很少一点体重。当研究者于6个月和12个月后再次与这些妇女接触时，发现出现了较大差异：那些曾花费很大努力的妇女体重平均减轻了8磅；而那些完成一项毫不费力的智力任务的妇女，其体重未见减轻。一个人为了辩解自己的行为是正确的而改变自己的态度，这不仅能对其行为产生有力影响，而且可以使他把这种行为长期持续下去。

不协调理论与艾滋病预防

大家知道，不协调作用使人感到不舒服。所以，当我们体验到不协调时，不仅会努力减少不协调，还会马上为体验到的不协

调为自己辩护。忘却不协调的方式之一是持续性地拒绝关注自身的所作所为。

不关注自己的行为的最好例证来自于那些面对艾滋病的威胁却不采取安全性行为的成百上千万年轻人。你也许还记得我在第三章里简要提到过这个问题。现在我要在此展开阐述这个问题。

在艾滋病及其预防问题上，人们花费了大量的财力，媒体也做了广泛的宣传。虽然这些活动有效地传播了关于艾滋病的知识，但并没有同样有效地使人们远离危险的性行为。例如，虽然性行为频繁的大学生们认识到艾滋病是个严重的问题，只有极少数的人使用避孕套。而产生这种现象的原因似乎是因为使用避孕套不够方便，不够浪漫，会让他们想到疾病——而这恰恰是他们在准备做爱时所不愿意想到的。另外，研究者不断发现，人们在这个问题上存在强烈的否定倾向——他们愿意相信，虽然艾滋病会发生在别人身上，但绝不会发生在自己身上。[78]要是大众媒介不那么有效的话，我们还能做些什么呢？

在过去的几年里，我和我的学生通过运用在本章的前面阐述的“说了就会相信”这一格言的变形，非常成功地说服人们使用避孕套。你或许还记得，在典型的“说了就会相信”例子里，人们被要求做一个与自己的态度相反的演讲，这样就产生了不协调。然后，人们通过改变态度来减少不协调，使之与演讲中的态度吻合。这套方法如何应用到预防艾滋病上去呢？

作为研究者，我们面临的问题是：当话题转移到安全性行为时，几乎所有的人都表示赞同。也就是说，几乎人人都相信艾滋病是危险的，并且认为，让性行为频繁的人使用避孕套是个很好的办法。但是在这些公开赞同使用避孕套的人中，只有极少数人经常性地使用避孕套。那么，你怎样使一个本来就赞成使用避孕套的人通过发表赞成使用避孕套的演说体验到不协调呢？这是一种两难的情境。实际上，我们的解决方案非常简单：因为人们通

过否认机制使自己与不协调绝缘，那么我们就通过使人们面对自己的虚伪（hypocrisy）来斩断这种否定机制。

在实验中，[79]我们先请大学生们写一篇演说稿，描写艾滋病的危险及提倡每次性生活时都要使用避孕套。每个学生都很愿意这样做，因为大家都认为让性生活频繁的人使用避孕套是个好主意。在第一种情况下，只要求学生们写完演讲稿。在第二种情况下，要求学生们在写完演讲稿后再在摄像机前朗诵一遍，并且告诉他们这盘录像带会作为性教育课的部分内容放给中学生看。此外，在这两种情况下，各组中均有半数学生在演说之前被要求回忆那些使用避孕套的失败经验，并请他们一一列举自己在使用避孕套时遇到的重重障碍以及那些非常尴尬或匪夷所思的情景。

基本上来说，处于第二种情况下的被试人——即那些先回忆自己使用避孕套的失败经验，然后为中学生做演讲并被录像的人——体验到的不安非常大。这是因为他们意识到自己的虚伪，也就是说，他们充分意识到自己在向中学生宣传自己尚未做到的行为。为了消除虚伪、维护自尊，他们需要开始按照自己所宣传的办法行事。我们的发现也恰恰证明了这点。在实验的结尾，处于虚伪状态的学生比处于其他状态的学生更有可能买避孕套（避孕套被放置在实验室外的桌子上）。此外，几个月后，大部分被置于虚伪状态的学生报告说，他们经常性地使用避孕套。

不协调作用与水源保持

几年前,加利福尼亚中部遭受了历史上一次严重的长时间供水短缺。桑塔·克鲁斯市——我供职大学的所在地——实行供水配给。校园里，校方想尽一切办法说服学生通过缩短淋浴时间来达到节水的目的。针对学生节水意识的直接宣传教育产生了一些效果，但实在是微不足道。正如我们在第二章中谈到的，我们几年前通过说服学生向具有良好行为的榜样学习，获得了比较大的

效果。为了取得更大的节水效果，我们运用“虚伪模式”来产生不协调的感觉。

在淋浴实验中，[80]我的研究助理在学生前往大学澡堂的途中截住他们。像避孕套实验一样，我们改变了承诺和关注两个因素。在承诺情况下，每个学生被问及是否愿意在鼓励人们节水的海报上签字。海报上写着：“你的淋浴可以更短。如果我做到了，你也一定能做到！”在关注情况下，我们还要求学生回答一份节水调查问卷。这份问卷旨在使他们意识自己支持节水，而且他们的淋浴方式有时是浪费水的。

然后这些学生来到了澡堂，第二个实验助理隐蔽性地等在那里（手里拿着防水秒表）来计算学生的淋浴时间。正如避孕套实验一样，只有处于高度不协调状态的学生——即被引导花更短时间淋浴而又回忆起自己过去行为的学生——才有明显的效果。在这种情况下，学生们意识到他们言行不一。他们的平均淋浴时间只有三分半（真是很短！），比控制组被试人花费的时间要短得多。

弄清楚宗教领袖的力量

最后，人们还用不协调理论来促进对一些令人困惑的事情的理解——吉姆·琼斯（在圭亚那的琼斯顿城的大屠杀）、大卫·克瑞什（在德克萨斯州瓦可市的纵火）、马歇尔·赫夫·阿普尔怀特（天堂之门教徒的集体自杀）拥有着巨大的力量，控制了其追随者的心智。我们重点讨论琼斯顿城的大屠杀。不言而喻，整个事件极其悲惨而且似乎也不可理喻：一个人的能力竟如此巨大，以致在他的命令下，数百人先杀死了自己的孩子，然后自杀。这一切是怎样发生的呢？琼斯顿城惨剧实在是太复杂了，用简单、惟一的分析方法无法全面涵盖。然而，本章前面讨论过的“登门槛战术”现象给我们提供了一个线索。吉姆·琼斯一步步从其追随

者那里博得信任，最后达到登峰造极的程度。的确，严密的调查确已证明，他的追随者对他的信奉是逐渐增加的。当我们对最终事件无法充分理解时，如果将其视为一系列事件中的一部分，就变得较为容易理解了。我在本章前面提及，人们一旦开始做出较小承诺，就必然会做出越来越大的承诺。

让我们从头道来。我们很容易理解像琼斯这样极富魅力的领袖是如何从其教徒手中获取金钱的。一旦教徒们为了响应他的“和平”及“宇宙同胞之爱”的号召，愿意捐出一小笔钱后，琼斯就可以要求和接受更多的钱。下一步，他就劝诱人们变卖家产把钱捐给教会。不久，在他的要求下，一些追随者的行为越来越离谱。他们离开家庭和朋友，到圭亚那这个陌生而艰苦的环境去开始新的生活。在那里，他们不仅十分卖力地劳动（以便增加其承诺），而且与不同意见隔绝，因为遍布四周都是虔诚的教徒。类似的事件接连发生。琼斯随心所欲地霸占信徒的妻子，他们虽不情愿，但也只能顺从；琼斯宣称自己是她们孩子的父亲；最后作为高潮的前奏，琼斯诱使追随者们进行了一系列模拟自杀仪式以考验他们的忠诚和服从。这样，一步一步地，信徒们对琼斯越来越信奉。每一步本身都不是远离上一步的荒唐可笑的跳跃。

再重复一遍，这是一个公认的简单分析。除我们已描述的逐渐增加的信仰之外，在琼斯的追随者中还发生了许多事情，所有这一切促成了悲剧的发生。同时，信徒们是从依次发生的事情中逐步增加对琼斯的信奉的，从这个背景下看待事情的结局，确实可以弄清楚乍看之下似乎完全深不可测的现象。

人不能只靠减少不协调来生存

本章一开始，我就提出：人们既有采取理性、适应性行为的能力，也有减少不协调行为的能力。现在让我们回到这一问题上

来。如果一个人花费所有时间来保护自我，那他永远不会成长。为了成长，我们必须从错误中汲取教训。但是，如果我们只专注于减少不协调，就不会承认自己的错误。相反，我们会把自己的错误掩盖起来，或者更糟，会把错误当作优点。前总统们的回忆录里都充满了这种自吹自擂、自我辩解的陈述。前总统林登·约翰逊把这些陈述恰当地总结为："如果我可以重新做过，我也不会有丝毫改变。"[81] 同样，前总统罗纳德·里根在其自传中，坚决否认该政府在伊朗门事件中不光彩的行为，虽然所有事实都与他的辩解相悖。可是，他争辩到："到今天为止，我仍然认为伊朗门事件并非意在释放人质而进行武器交易。我们从未与绑架者进行过接触。"[82]

另一方面，人们总是在错误中成长，在错误中汲取教训。他们是怎样受益的呢？又是在什么条件下受益的呢？理想的情况是这样的。当我犯错时，如果我能够认识到下述内容，将对我大有裨益："噢，我干砸了。我能从这次经历中学到些什么，好让我不再犯同样的错误呢？"这可以通过以下几种方式实现：

- 通过对自我防卫和减少不协调倾向的认识；
- 通过理解这样一点：做了愚蠢或不道德的事并不一定意味着我们是不可改变的蠢人或不道德的人；
- 通过培养足够的自我力量来包容自己的错误；
- 提高自己这样一个认识：从自我成长和学习的角度，承认自己所犯的错误是有好处的。

当然，列出这些步骤远比完成它们要容易得多。一个人怎样了解自我防卫和减少不协调的倾向呢？我们怎样才能逐渐意识到，像我们这样聪明、有道德的人有时也会干蠢事或不道德的事呢？抽象或肤浅地了解这一点是远远不够的。为了充分利用这些

知识，人们需要有意识地把它们付诸实践。我们将在第八章中讨论促进这种自我认识的方法。届时，我们会谈到与他人关系中真诚、坦率交流的问题。

第六章　人类的攻击性

多年以前，我还是一位年轻的父亲。有一天，我在家里看沃尔特·克朗凯特播报的电视新闻，当时越战正酣。在节目中，克朗凯特先生报道了美国飞机在越南南部的一个村庄上空投放凝固汽油弹，当时美国人以为这个村庄是越共的大本营。当我正在看电视的时候，年仅10岁的大儿子好奇地问："喂!爸爸,什么是凝固汽油弹?"

"噢"，我漫不经心地回答："据我了解，它是一种能把人烧伤的化学物质。它具有粘性，如果粘到人的皮肤上就去不掉。"说完后，我继续看我的电视。

几分钟后，我无意中看了儿子一眼，只见他泪流满面。看到儿子的痛苦和悲伤，想想刚才发生的一切，我感到沮丧和懊恼。我开始质问自己到底怎么了。如果我不是如此残忍，怎能轻率地回答这种问题——就好像儿子问我垒球是怎么做的，或者树叶有什么功能一样。难道我对人类的残忍已那样习以为常了吗？

从某种角度来看，发生这种事情并不令人惊讶。我们这代人所经历的时代有着不可名状的恐怖，例如：在欧洲对犹太人进行大屠杀、在广岛和长崎投掷原子弹、朝鲜战争、越南战争，不胜枚举。其后，我们又亲眼目睹了发生在中美洲的几场残酷的战争、在柬埔寨的杀戮场上屠杀了超过一百万的无辜平民、波斯尼亚的种族大清洗、卢旺达、苏丹的种族屠杀、琼斯顿900多人集

体自杀等。虽然这些事件令人毛骨悚然，但并不是仅仅发生在近代。多年以前，一个朋友曾给我看过一本很薄很薄的书，仅有10至15页，内容是简略地介绍世界历史。此书以年谱的形式列出了有文字记载的重大历史事件。你猜书上是怎么写的？当然是一个战争接着一个战争，战争和战争之间时而插入一些诸如耶稣诞生、印刷术的发明等等事件。如果在人类短暂的历史中，最重大的事件是人类的大量自相残杀，那么人类算是一个什么样的物种呢？

另外，我们美国人对一些似乎非常荒唐与愚蠢的暴力事件具有令人惊讶的接受能力。让我们来看一个特别令人心碎的例子。1986年，为报复利比亚的恐怖分子的活动，美国派遣战机轰炸了利比亚。后来，当被问及他们是否同意采取军事行动时，71%接受调查的市民回答说"是"，尽管只有31%的人认为这一行动为将来打击恐怖主义活动能产生真正的作用。①除了认为大多数美国人都能接受纯粹的报复行动作为美国外交政策的一部分之外，我们还能得出什么别的结论吗？

从广义的范围看，人类已显示出自己是一种特别具有攻击性的物种。除了某些啮齿类动物外，再没有其他脊椎动物那样顽固、那样放肆地自相残杀了。我已把社会心理学定义为对社会影响的研究——即一个人（或一个团体）对另一个人（或另一个团体）的影响。最极端的攻击行为（毁灭肉体）可被看做是一种达到极限的社会影响。攻击性是先天的吗，是人类本性固有的一部分吗？它能否被改造？增加或减少攻击性的社会因素和情境因素是什么？

攻击性的定义

社会心理学家对攻击性行为（aggressive action）的定义是

旨在导致他人身体上或心理上的痛苦的有意识行为。不能把它与武断混淆在一起，尽管很多人经常把他人的行为视为“具有攻击性”，如果他们是为了保卫自己的权利、写信给编辑抱怨确实存在或想象出来的不公平现象、特别努力工作、表现出野心勃勃、或是真正的坚定不移实现目标的人。类似的是，在性别社会里，如果一位妇女敢于说出自己的想法、主动去接电话或者主动邀请男性朋友共进晚餐，都有可能被人看做是攻击性行为，但我却不这样看。我对攻击性行为的定义十分明确：攻击性行为是旨在对他人产生伤害或痛苦的有意识行为。这种行为既可以体现在行动上，也可以体现在语言上。无论达到目的与否，它都是攻击性行为。因此，如果一位愤怒的朋友把啤酒瓶子砸向你的头，你往下一蹲躲过去了，酒瓶子没有击中目标，但这个行为仍然属于攻击性行为。意向是攻击行为定义中最关键的方面。同样，如果一位喝醉酒的司机在你过马路时无意撞伤你，即使造成的伤害远远超过你躲过的酒瓶子造成的伤害，但他的行为不是攻击性行为。

区分敌意性攻击与手段性攻击是很有用的。[2]敌意性攻击（hostile aggression）源于愤怒的情绪，目的是给他人造成痛苦或伤害。而手段性攻击（instrumental aggression）中存在着伤害他人的动机，但伤害是为了达到其他目的，而不是给他人造成痛苦。例如，如果在职业橄榄球比赛中，防卫前锋必须尽一切可能挫败他的对手（阻挡者）以抱住并摔倒对方带球的队员。这方面典型的例子包括故意造成对手的痛苦。如果这样做有助于扫清阻碍者顺利地截住带球队员，这就是手段性攻击。另一方面，如果他认为对手在使用不正当手段，他可能会变得十分气愤，会冲上去伤害他的对手，即使这样做不会增加他截住对方带球队员的机会，这就是敌意性的攻击。

攻击性是人的本能吗

在攻击性是先天固有的本能还是后天习得的行为这个问题上，心理学家、生理学家、生态学家和哲学家有争论，[③]这个争论不是始于现在，而是已经持续了若干世纪。如，托马斯·霍布斯在他的名著《海中怪兽》（初版于1651年）中提出，人类就其本性而言是野蛮的；只有加强社会的法制和秩序，人类才能克制霍布斯认为的攻击天性。另一方面，卢梭的高尚的野蛮人的概念（提出于1762年）认为，人就其天性而言，是一种善良的动物，正是束缚的社会使人们变得好战，具有攻击性。[④]

到了20世纪，霍布斯的较为悲观的观点得到了弗洛伊德的详尽阐述。[⑤]他认为人除了天生具有一种生存愿望（求生本能Eros）外，还天生具有求死的愿望（死亡驱动力Thanatos)。正是死亡驱动力导致了人们产生攻击行为。关于死亡本性，弗洛伊德写到，“它在每个生命体中起作用，极力把生命体推向毁灭，减少生命体的生命力直至使它回到原来的无生命状态。”弗洛伊德认为，一定要设法让这种攻击性的能量释放出来，以免它继续积累导致疾病。弗洛伊德的观点可被描述为一种水力学理论（hydraulic theory)，类似于容器中水的压力升高的理论：除非对攻击性加以疏导，否则它将产生某种爆炸。依照弗洛伊德的观点来看，[⑥]在调节死本能并帮助人们使之升华方面，即在把这种破坏性的能量变成可接受的或有益的行为方面，社会起着最主要的作用。

一些学者进一步发展了攻击性是人所固有的本能这一观点，认为人不仅先天就有残杀性，而且在所有动物中，人的这种肆无忌惮的破坏性是独一无二的。因而，这些学者提出，把人类的行为称作兽行是对其他动物的诬蔑。安东尼·斯托尔雄辩有力地表

达了这一观点：

> 我们一般用兽性或兽行来比喻人类最可恶的残暴行为，这些词表明这种行为是那些进化程度比人类低的动物的特征。但实际上极端“残暴”的行为只有人类才有。人们野蛮地相互残杀，这在自然界中是独一无二的。可悲的事实是，在地球上的一切动物中，人是最残酷、最无情的物种。在阅读描写人对人实施暴行的报纸或历史书时，虽然我们可能被吓得退缩，但我们心里很清楚，我们每个人的心中都盘踞着与导致谋杀、虐待和战争同样的野蛮冲动。⑦

在人类的攻击性是否为本能这一问题上还没有明确清楚的证据。我认为这就是为什么争论仍然十分激烈的原因。许多证据是从对动物的观察和实验得来的。其中有一项是郭任远的研究。⑧他试图推翻猫捕捉和杀死老鼠是本能这一神话。他的实验很简单：把一只小猫和一只老鼠放在同一个笼子里喂养，结果小猫不仅不向老鼠进攻，而且和老鼠成了亲密伙伴。这只猫甚至拒绝追扑和杀死别的老鼠。然而必须指出，这个实验并不能证明攻击性行为不是天生的，它仅仅证明攻击行为可以被早期经验所抑制。艾尔瑙斯·艾布尔一艾贝斯费尔特的一个实验表明，⑨隔离喂养的老鼠（即没有任何同其他老鼠斗争的经历）在刚放入笼子里时，它会攻击已在笼子里的那只老鼠，而且还会以有经验的老鼠所使用的那种恫吓和进攻的方式。可见，虽然攻击行为可被早期经验所改造（像郭任远实验指出的那样），但艾布尔—艾贝斯费尔特的实验却指出，动物不用学习就可以有很明显的攻击性。不过，从这个研究中也不能得出攻击性一定是本能的结论。正像约翰·保罗·斯科特所指出的那样，⑩要推导出这个结论，必须有引起争斗的诱发刺激仅仅来自动物身体内部的生理学证据。上述实验中

的那种刺激是来自外界，也就是新老鼠的形象刺激了这只隔离喂养的老鼠，使它们争斗起来。斯科特调查了大量的证据，断定争斗并非天生的需要：如果一个有机体在生活中没有引起争斗的外界刺激，那么它就不表现出攻击性行为，而这并不会使它遭受生理或心理的损害。这个观点同弗洛伊德的论点相矛盾，它实际上主张动物没有攻击性本能。

这场争论此起彼伏。著名的行为学家康拉德·洛伦兹已对斯科特的结论表示怀疑。[11]洛伦兹观察了丽鱼的行为。丽鱼是一种攻击性极强的热带鱼，为了保护自己的领域，雄丽鱼会进攻其他雄丽鱼。在自然环境里，雄丽鱼不攻击雌丽鱼，也不攻击其他种类的雄性热带鱼，它只攻击同类的雄性。若从鱼缸中拿走所有其他雄丽鱼，只留下一条使之没有竞争对手，会发生什么情况呢？根据本能论的水力学理论，这时，攻击需要的滋长会导致这条雄丽鱼去攻击在一般情况下并非是适当攻击对象的鱼。结果正如所料：当其他雄丽鱼不在时，这只雄丽鱼将攻击那些它以前毫不理睬的其他种类的雄性鱼。如果拿走所有的雄鱼，这只雄丽鱼最后会去攻击和杀掉雌丽鱼。

后来，理查德·劳尔和拉里·舒尔茨报告说，[12]在脊椎动物中普遍存在的攻击性现象有力地证明了攻击性源于人类的进化，而且由于其生存价值一直保留了下来。同时，这些研究者强调了这样一个事实，几乎所有的生物体似乎也逐步发展了很强的抑制机制，能够在对他们最有利的时候压制攻击性。因此，甚至在最有暴力倾向的物种身上，攻击性也是一种选择性方案。是否能表现出来，取决于这个动物先前的社会经验和该动物所处的具体的社会环境。

社会心理学家普遍赞同劳尔和舒尔茨对动物行为研究的解释。然而，关于人类，由于我们社会影响的复杂性，社会环境对我们的影响比对低等生物的影响更巨大。伦纳德·贝科威茨认

为，[13]我们人类天生就具有通过打击刺激制造者对挑衅性刺激作出反应的倾向。实际上，攻击性是否能明显地表现出来取决于先天倾向、后天习得的反应、以及社会环境的明确性质之间的复杂的相互作用。例如，虽然许多生物，从昆虫到类人猿，都会攻击那些侵入自己领地的动物，但像大多数通俗读物作者那样，认为人类也按同样模式去保卫自己的领地，并用攻击行为来回答具体的刺激未免过于简单化。

大量事实支持贝科威茨的论点，即人类内在的行为模式具有无限的可塑性和可变性。人类文化在这个层面上也显示出巨大的差异。例如，有许多所谓的原始部落，如锡丹土著的雷布查人、中美洲的俾格米人、新几内亚的阿拉白什人，都能够与同族人和异族人友好和睦地相处。在他们当中，攻击性行为极其罕见。[14]而与此同时，在我们这个更加文明的社会里，我们选举出来的领袖把大量资源花费在“和平时期”的军事预算上；家庭暴力司空见惯；驾车射击已成为城市生活的一个噩梦。

在一个既定文化范畴内，改变社会环境能够导致攻击行为的巨大改变。这一事实突出了人类能够改变攻击倾向的各种方式。例如，易洛魁族印第安人作为射猎民族已经生活了成百上千年了。但在17世纪，与欧洲新移民之间日益增长的贸易使易洛魁族印第安人与相邻的休伦人为争夺皮毛（为了交换商品）而发生了直接冲突。一系列的战争开始了。易洛魁族印第安人之所以变成了残暴的好战者，不是因为无法控制的攻击本能，而是因为社会变化导致了竞争的加剧。[15]

在我们的社会里，在攻击性行为及引发暴力的事件种类方面，存在惊人的地区差异。如，理查德·尼斯贝特揭示了生活在南方的白种男性的谋杀率远远高于生活在北方的白种男性，尤其是在乡村。[16]但这个数据仅仅是针对那些与“争持相关”的谋杀。尼斯贝特的研究表明，总的来看，南方人并不比北方人更喜欢使

用暴力，但仅在保护私有财产和抗拒侮辱方面，南方人更容易使用暴力。这一模式显示作为南方绅士特点的“荣誉文化”也许是特殊的经济与职业环境的产物，因此这种文化涉及可移动的财产（因为很容易被盗），因为在早期的美国南部和西部的社会里，一个人全部的财产很可能被洗劫一空。也就是说，如果你是衣阿华州的农民，不会有人偷走你的全部庄稼。因此，无需为自己赢得一个为捍卫自己的财产而挺身而出的名声。但如果你是一个牧牛人，建立一个“不要惹我”的名声是非常重要的，因为那些偷牲口的贼在偷盗前都会三思而后行。

这一现象特别有趣的一面是荣誉文化在其所存在环境消失很久以后依然存在。因此，根据他们最初的发现，尼斯贝特及其同事进行了一系列的实验，[17]在密执安大学新入学的男性南方学生的认知、情绪、行为和生理反应方面，都发现了这些具有荣誉文化特征的准则，虽然他们的家庭已经几个世纪都没有放过牧了。在这些实验里，每个研究对象都碰巧撞上研究者的同伙。这个人叫着他的外号辱骂他。与来自北方的白种男性学生（他们只是耸耸肩，对辱骂不屑一顾）相比，来自南方的白种男性学生更有可能认为他们的男性尊严受到了威胁，因为他们变得很焦躁不安（血液中的肾上腺素上升），然后从生理上为攻击做好准备，最后，更有可能采取攻击性和支配性的行为。在后来的实验中，[18]柯恩和尼斯贝特以曾经在与维护荣誉相关的冲突中杀过人的人的名义向美国各地的公司发出求职信。与位于北部的公司相比，位于南部和西部的公司更有可能以接纳或理解的态度回复求职者的信。

考虑到这些发现，我们可以总结出，虽然攻击的本能成分确实存在于人类身上，但是攻击并不完全是由本能所致。许多例子清楚地表明，环境和社会事件能够导致攻击性行为。更重要的是，我们知道，在人类身上，这种攻击性行为可以被环境和社会

因素所改变。简而言之，攻击性行为是可能被减少的。

攻击性有用吗

适者生存

好了。我们已经知道，人类的攻击性是可以被减少的。但是否有这个必要呢？难道攻击性没有用处吗？一些研究者提出，攻击性是有用的，甚至可能是必须的。如康拉德·洛伦兹曾提出，[19]攻击性是“本能的防御机制的主要部分”。基于对动物观察作出的结论，他认为攻击性具有重要的进化意义。由于有了攻击性，年幼的动物才有最强壮、最聪明的父母；一个种群才有最好的首领。在对欧洲大陆的猴子进行研究之后，人类学家舍伍德·沃什伯恩和精神病学家戴维·汉伯格一致认为，[20]在同一群猴子中，攻击性在进食、繁殖及确定统治地位方面都起重要的作用。一个群体里最健壮、最富有攻击性的雄性，最初通过显示其攻击性夺得统治地位。具有讽刺意义的是，根据史蒂文·平克的观察，[21]这足以减少以后该群体中的一些严重争斗，因为其他雄性知道谁是头头了。而且，由于处于统治地位的雄猴子把持着交配权，这只强壮的雄性就将其强壮的基因传给下一代，从而增加了整个群体的生存的可能性。

象海豹之间的行为模式也很类似，只是更加血腥。根据动物心理学家伯尼·莱博尤夫的研究，[22]每年交配季节到来之前，一对对雄象海豹互相拉开架势为争夺统治地位而凶猛地血战一场。最强壮、最富有攻击性和最敏捷的雄性象海豹，在同伴中不仅居第一号统治地位，而且是头号“交配者”。对由 185 只雌性和 120 只雄性组成的象海豹群的一次观察中发现，居第一位或“阿尔法”（希腊字母的第一个字母 α）的雄象海豹，垄断着半数可观

察到的交配行为。在一个有 40 只雌性或雌性更少的象海豹群中，居第一位的雄性几乎垄断着全部交配行为。

考虑到这些资料，许多观察家极力主张在力图控制人类的攻击性方面要谨慎从事。他们认为，正如在低级动物中一样，攻击性是生存之必需。这个推理在一定程度上是根据下面的假设：驱使某人杀死其邻居的那种机制，同样能驱使另一个人去“征服”外层空间、去“啃”一道很难的数学方程、去“攻克”一个逻辑难题，或去“主宰”宇宙。

但正如我早先论证过的，这个推理是基于对攻击的定义的夸张。况且，把高度的成就和进步与敌对、攻击性等同起来会搞乱问题。要精通一个问题或一种技能而又不伤害他人，甚至没有征服他人的企图，这是可以做到的。但对我们来说，划清二者的界限是很困难的，因为西方人特别是美国人所受的教育使他们习惯于把成功与取胜、把干得好与超过别人等同起来。阿什利·蒙塔古认为，[23]达尔文的一个被过分简化和曲解了的理论向普通人灌输了一种错误思想，即冲突是生活的必然规律。蒙塔古讲到，在工业革命时期，工厂主压榨、剥削工人，而同时却侈谈什么生活就是生存竞争，适者（而且只有适者）生存是天经地义的，以此为其压榨剥削行为辩解。这样做所带来的危险是，这种论证变成了一种自我实现的预言，而且使我们忽视或贬低了非攻击性和非竞争性行为的生存价值。例如：彼得·克罗波特金在 1902 年断定：[24]对许多种生命形态来说，合作和互助有着巨大的生存价值。有足够的证据支持这一结论。某些社会性昆虫像白蚁、蚂蚁和蜜蜂，它们的合作行为是众所周知的。黑猩猩有一种行为，可以称作“利他行为”（altruistic），也许还不为人们所知。情况是这样的：两只黑猩猩被关在两个相邻的笼子里，一只有食物，另一只没有食物。没有食物的黑猩猩便开始乞讨，那只富有的黑猩猩尽管不太情愿，但还是将自己的一些食物递过去了。在某种意义上

说，这种不情愿给予的礼物更加意味深长，它表明这只黑猩猩非常喜欢这些食物并很想把它们留给自己。因而，这意味着促使它同别的黑猩猩共享食物的驱力确实是很大的[25]。而人们对克罗波特金的工作并未给予极大的重视——实际上它被忽视了，也许这是因为它不适应当时的时代要求或不适合那些工业革命中的既得利益者的需要。

让我们看一看自己的社会。在我们的文化里，我们美国人似乎以竞争为生；我们奖赏胜利者，蔑视失败者。两个世纪以来，我们的教育体系已建筑在竞争和适者生存规律的基础上。除极少的特殊例子外，我们都未教育自己的孩子热爱学习——只是教育他们为取得高分而努力。擅长以体育为题材的作家格兰特兰德·赖斯说过，重要的不是你的输或赢而是你如何打好这场比赛。他没有描写那些在美国生活中占主导地位的题材，而是劝告人们不要过于关心胜负。一个棒球联合会的运动员在自己球队败给那些在体育场里高唱“我们是第一名”的大学生时，禁不住眼泪夺眶而出。约翰逊在越南战争中的判断几乎肯定被他常说的一个愿望所歪曲了，这个愿望是：不做第一个打败仗的美国总统。一个三年级小学生因为在算术测验中取得了好成绩而瞧不起其他同学。从以上事例我们看到了一种令人惊愕的只关心胜负的文化。一个名叫文斯·龙巴迪的非常出色的职业橄榄球教练曾把这一切简单地概括为一句话：“获胜不是最重要的事情，而是惟一重要的事情。”接受这种哲学的可怕之处在于，为了胜利的目标，无论使用怎样的手段都是有理的，即便仅仅是一场早先被人当作娱乐活动的橄榄球赛。对龙巴迪的话有个有趣而令人震惊的脚注：几年前，当龙巴迪的继任丹·迪万带领球队在一个赛季失利后，威斯康星州绿湾市的居民把他当成了撒气靶子，他的家庭受人侮辱，他的狗被人打死在家门前，半夜里有人给他打来不堪入耳的电话，有谣言说他女儿是城里的妓女、妻子是酒鬼等等[26]

在人类进化的早期，某些攻击行为具有适应性，这可能是真实的。一些作者把人类的攻击性追溯到人类为了生存不得不狩猎动物和采集植物的时代。但理查德·利基及其同事们最近挖掘出来的考古证据表明，[27]这种假设可能没有根据。人类的攻击性是在人们开始耕种土地和开始关心自己的所有权及财产时才出现。但是，当我们环顾四周，看到了一个充斥着国家之间、种族之间、部落之间的仇恨和不信任的世界，一个充斥着毫无理性的屠杀的世界，一个充斥着足以把人类摧毁许多次的核弹头的世界，我对攻击行为的存在价值感到怀疑是有道理的。人类学家洛伦·艾斯利把这些行为归因于我们的古代祖先，但同时警告人们不要去模仿他们。他写道："现在需要的是比帮助我们战胜严寒、老虎和熊罴的人更温柔、更有耐性的人。"[28]

精神宣泄

在另一种意义上，人们曾争论说，攻击性具有一种有用的也许是必需的功能。这里我说的是心理分析引入的概念：宣泄（catharsis）——即能量的释放。具体地说，我们前面提到过，弗洛伊德认为，除非允许人们宣泄自己的攻击性，否则攻击性的能量将受到抑制而产生压力，由于这种能量要寻找一条输出通道，因而便产生暴力行为，或以精神疾病的状态显现出来。有无证据支持这种见解呢？有证据表明，攻击性的冲突可导致人类陷入感情上的高度紧张状态。这使许多研究者得出一个错误的结论：对人类的攻击性反应加以抑制不是导致严重的疾病就是导致更强烈的攻击行为。但是，没有直接的证据支持这个结论。

有人可能会问："表现攻击性有益吗？"这是一种很诱人的想法。我们中间许多人在受到挫折和生气时，曾有过这样的经验，用大喊大叫或咒骂某人甚至打某人来解"心头之气"，以使紧张状态得以松弛。但一个攻击行为能否减少进一步攻击的需要呢？

看看下面这些释放攻击性能量的方法：（1）用社会普遍接受的具有攻击性的身体活动这类形式来消耗攻击性能量，如足球、曲棍球等体育活动；（2）进行一些没有破坏性的、幻想的攻击行为——如想象打某人或写暴力小说；（3）参加一些直接的攻击行动——如痛斥某人、伤害他、刁难他、讲他的坏话，等等。

让我们先看第一种——进行某种社会可以接受的攻击行为。人们普遍认为这个过程是有效的，而且它受到一些倾向于心理分析的治疗家的极大支持。例如杰出的精神病学家威廉·门宁格曾主张：“竞争性的游戏为本能的攻击内驱力提供了一个不寻常的令人满意的出路。”[29]自然有人会问，是否有证据表明竞争性游戏减少了攻击性呢？贝科威茨对现有资料所做的精心分析，[30]没有得出剧烈体育活动能减少攻击性的这一简单明确的结论。事实上，阿瑟·帕特森的一个现场研究却得出了完全相反的结论。[31]他测量了中学橄榄球运动员的敌对情绪，他在赛季前一周和赛季后一周分别评定了他们的敌对情绪的等级。如果剧烈的体育活动和作为橄榄球赛的一部分的攻击行为真的能够减少由抑制攻击冲动所引起的紧张状态，那么运动员在比赛后期应该表现出敌对情绪的减少。但测量的结果却显示出紧张状态明显地增加了。同样，沃伦·约翰逊在他对大学运动员的详细研究中也没有发现一致的证据支持精神宣泄的观点。[32]他断定，不仅认为可以在伊顿公学的操场赢得战争是荒谬的，而且希望我们能在那里防止战争更是荒唐的。这并不是说人们在比赛中得不到什么乐趣。他们可以得到乐趣，但是从事这些比赛并不能减少攻击性。

如果参加竞技型和攻击性游戏不能导致攻击性行为的减少，那么观看这类游戏是否可能产生这样的效果？加拿大的运动心理学家戈登·拉塞尔在一场异常激烈的冰球赛中测量了观众的敌意度。[33]随着比赛的进行，观众变得越来越充满敌意；直到比赛结束，他们的敌意度才回复到比赛前的水平。所以，观看竞技型运

动不仅不能减少攻击性行为，在短时间里还会使之增加。

让我们再来考察释放攻击性的第二种形式——幻想。如果幻想能减少攻击行为，那么在幻想中攻击他人就是一种特别有益的缓和攻击性紧张状态的方法。记住，幻想中的攻击行为实际是不伤害他人的。有证据表明，进行这种攻击性的幻想可使人们感觉好一些，甚至可以暂时减少攻击行为。在西摩·费谢巴赫所做的一个有趣的实验中，[34]学生们受了教师的侮辱，然后允许半数学生写一些想象的攻击性的故事；而另一半学生没有机会写；还有一个控制组，学生们没有受教师的侮辱。实验结果表明，那些有机会写攻击故事的学生在写完以后，与那些没有机会写的学生相比，攻击性稍有减少。应当指出，这两组受到侮辱的学生的攻击性显著地大于那些根本没有受侮辱的学生。由此看来，幻想攻击的作用是十分有限的，因为它并不能使攻击性能量明显减少。

现在进一步看看对直接攻击行为的研究。它能减少进一步攻击的需要吗？虽然证据并不明确，但有关这个课题的多数实验并未发现精神宣泄的效应。[35]事实上，迄今为止最具共性的发现就是上面介绍的观看暴力的例子；也就是说，当人们有了攻击性行为后，就增加了后来攻击的倾向。如在拉塞尔·吉恩及其同事所做的实验中，[36]被试者和一个学生结为伙伴，这个学生实际是实验者的助手。首先，助手要激怒被试人。在他们就各种问题互相交换意见期间，当助手不同意被试者的意见时，就给被试者以电击。然后，在研究“惩罚在学习上的效果”问题时，被试者扮为老师，而助手当学生。在第一个学习任务上，要求一些被试者在助手每次出现错误时给他一次电击，要求其他被试者只记录下助手的错误。在第二项任务上，让所有被试者都有机会发出电击。若精神宣泄有效的话，我们期望先前已电击过助手的被试者第二次将发出更轻、更少的电击。但这种情况并未发生。事实上，那些先前电击过助手的被试者，当有机会再次电击助手时，表现出

了更大的攻击性。这一现象并不仅限于实验室中，在现实世界的真实事件中也可系统地观察到同样的倾向，如口头上的攻击足以助长下一步的攻击行为。在这种“真实的实验中”，给一些刚被解雇的技术人员提供一个机会，使他们口头表达自己对前老板的敌对情绪。后来，当要求他们描述这个老板时，在其描述里给老板的惩罚、报复比先前未曾口头表达过敌对情绪的技术人员多得多。[37]

总的看来，我们的证据不足以支持精神宣泄的假说。猛眼一看，精神宣泄似乎是个合理的见解，因为它似乎具有某种因果关系。也就是说，当某人惹怒我们时，宣泄对他的不满似乎确实使我们感到舒服一些。然而，发泄我们的敌意并未减少我们的敌意。什么理论可以反驳这种预言呢？就人类而言，攻击性不仅仅依赖于一个人所感觉到的紧张状态，而且还依赖于一个人的思维。假设你自己是上述实验的被试人，在电击另一个人或表达你对前老板的愤怒之后，第二次再这样就变得更容易了，因为第一次攻击可以减少对其他类似攻击行为的抑制，攻击行为被合法化了，因而你可能变得习惯于做出这样的攻击。而且，对该问题的主要研究结果表明，一个人公开地攻击某人会改变他对那个人的感情，增加他对那个人的厌恶，因而会增加将来攻击他的可能性。

这是为什么呢？在前一章我们已经看到，当一个人伤害另一个人时，在动机上产生一种为残酷行为辩解的认知过程。具体地说，当某人伤害另一个人时，体验到一种认知不协调——“我伤害了萨姆”与“我是公正、理智、善良的人”这两种认知不协调。减少这种不协调的最好方法是，设法使自己相信伤害萨姆并非不公正、不理智的坏事。如我可以无视萨姆的优点和强调他的缺点以使自己相信萨姆是个很坏的人，他受伤害是罪有应得的。这就是谴责受害者（blaming the victim）现象背后隐含的机制——

让自己认为受害者是罪有应得。如果攻击的目标是个无辜的受害者，我更会这样想。例如：在戴维·格拉斯、基思·E.戴维斯和爱德华·E.琼斯的实验（前一章已讨论过）中，[38]被试人使一个先前不曾伤害过他的受害者受到生理或心理上的痛苦，于是被试人就开始贬低他，使自己相信他不是个好人，他活该受罪。这样就彻底减少了不协调，并为进一步攻击做了准备。一旦你贬低过某人，以后就更容易伤害他了。

若受害者不是那么清白无辜，又将怎样呢？如果他（或她）做了一些使你生气的事，他的确应该受到报复，那又将怎样呢？问题变得更复杂、更有趣了。在对这个问题的几项研究中，有一个是卡恩·迈克尔的出色的博士论文。[39]在他的实验中，一位医疗技术员给大学生做了一些生理测验，并当面说了些贬低他们的话。在一种实验条件下，允许被试人向技术员的雇主表达自己对技术员的不满情绪以发泄愤怒，这一行动可能会使技术员遇到大麻烦，也许甚至使他失业。在另一种实验条件下，被试人没有机会表达对于惹怒他们的那个人的愤怒情绪。心理分析预测会发生什么呢？很简单，被压抑的那组人会体验到紧张状态、极度气愤以及对技术员的敌对情绪，而允许表达愤怒情绪的那组人则会因为紧张已释放变得轻松，从而对技术员不那么敌视。总之，根据心理分析理论，表达愤怒可以使受辱的被试人消除愤怒。作为一个忠诚的弗洛伊德主义者，卡恩对实验结果的预计正是这样。但是他却惊奇地发现结果恰恰相反：那些后来有机会发泄攻击性的人比那些受抑制而不能发泄攻击性的人更不喜欢技术员，对他更有敌意。换言之，发泄攻击性并不能抑制攻击倾向，却往往增加攻击倾向——甚至在目标并不完全是个无辜受害者的时候也是如此。

卡恩的实验说明：当人们被激怒时，他们往往实施过分的伤害行为。在此例中，使技术员丢掉工作与他对学生的伤害相比，

是一种严重的过分伤害行为，过分伤害将产生不协调，这和伤害无辜者所产生的不协调极为相似。也就是说，那个人对你所进行的伤害行为与你的报复行为之间在强度上存在着差异，你要对这个差异做辩解——正像“无辜受害者”实验中的情况一样，这个辩解的形式是，先伤害使你愤怒的对象，然后再贬低他。

如果你使自己的报复行为不那么残酷，情况又会怎样呢？就是说，如果你理智地控制自己的报复行为，不使它超过你所受到的伤害，情况会怎样呢？我预言，在这种情形下，很少有或者没有不协调。“萨姆侮辱了我，我已回敬了他，我们两清了，没有进一步报复的必要了。”这就是安东尼·杜布和拉雷恩·伍德的实验所发现的结果。[40]像在卡恩的实验中那样，杜布和伍德安排了各种细节，以使被试人受到一位助手的侮辱和气恼。在一种条件下，使被试人有机会发出一系列电击来报复侮辱他们的人。在这种情况下，他们一旦报了仇，就没有对侮辱者进一步惩罚的必要了。那些没有机会报复的被试人确实决定以后要惩罚侮辱自己的人。这样，我们已看到，如果扯平了，报复就会减少进一步攻击的需要。必须说明的是，现实世界中的大多数情况并不像杜布和伍德的情况那样简单，其中报复行为与所受的伤害相等。在我看来，现实世界通常更类似于卡恩·迈克尔实验中的情况，即报复行为一般都大大超过了所受的伤害。例如，无论肯特州立大学的学生对俄亥俄州国民警卫队队员做了些什么（大喊脏话、起哄、嘲骂）都达不到该枪毙或该杀死他们的程度。何况这种大规模攻击行为的多数受害者完全是无辜的。在前述所有情境中，都产生了与精神宣泄相反的结果。一旦我在肯特州枪击过一些持异议的大学生，我就要使自己相信他们真是活该被枪击，甚至比没有伤害他们之前更恨这些大学生；一旦我在越南的美莱屠杀了妇女和儿童，我会比在未屠杀他们之前更加相信这些东方佬是畜牲；一旦我拒绝给黑人提供良好的教育，我将更加相信黑人都是白痴，

他们不会从良好的教育中得到什么益处。在大多数情况下，暴力并不能减少使用暴力的倾向，却会进一步增长暴力。

攻击性行为产生的原因

正如我们所见，产生暴力的主要原因之一就是暴力本身。当一个人有了攻击性行为，特别是当攻击力量超过了受害者做过的事而所应受到的攻击强度时，认知和动机力量就建立起来，为敞开进一步攻击的大门而辩解。让我们来看一看产生攻击性行为的其他几个主要原因。

神经学与化学因素

人类大脑存在一个被称为'杏仁核"（amydala）的区域，与人类及低等动物的攻击性行为相关联。当该区域受到电击时，平时温和的机体变得暴躁；同样，当该区域的神经活动被抑制时，暴躁的机体变得温和。[41]但应该注意到这里也有灵活性：神经机制的影响可以被社会因素所调整，甚至对动物来说，也是这样。如，当一个雄性猴子面对统治地位低于自己的猴子，"杏仁核区域"被激活时，它的确会向其他猴子发起攻击；但如果它面对的是统治地位高于自己的猴子，当"杏仁核区域"被激活时，它不但不会发起攻击，相反还会逃开。

睾丸激素　某些化学物质已被证明能够影响攻击性。如，注入睾丸激素，一种雄性荷尔蒙，会增加动物的攻击性。[42]对于人类也有类似的发现。詹姆斯·达布斯及其同事发现因暴力犯罪入狱的囚犯的睾丸激素的自然水平远远高于因非暴力犯罪入狱的囚犯。而且入狱后，睾丸激素水平高的囚犯更多地违反监狱的规定，尤其是与直接冲突相关的规定。[43]达布斯及其同事还发现青

少年罪犯的睾丸激素高于大学生。[44]在某所大学内比较友爱程度时，发现那些被普遍认为是最粗野的、缺少社会责任感的、更野蛮的学生睾丸激素的平均水平最高。[45]很明显，睾丸激素可以影响攻击性。反之亦然，攻击性行为增加睾丸激素的释出。[46]

如果睾丸激素水平影响攻击性，那是否意味着男人比女人更有攻击性呢？事实显然是这样的。在对儿童所做的广泛的调查研究中，埃莉诺·麦科比和卡罗尔·杰克林发现，[47]男孩始终比女孩更具攻击性。如，在一项研究中，调查者密切观察了不同国家的孩子在玩耍时的情况，包括美国、瑞士和埃塞俄比亚。男孩中的非嬉戏动作，如推搡、打人等，远远多于女孩。同样，在世界各地的成人中间，大多数因暴力犯罪而锒铛入狱的人都是男人。女人通常因财物犯罪（如伪造罪、欺诈罪和偷窃罪）被捕，而不是因暴力犯罪（如谋杀和严重的身体伤害）而被捕。这些差异是由生理差异造成的，还是由社会学习差异造成的呢？我们不能十分确定，但是的确有证据表明生理差异是存在的。特别是在我们国家，在过去的 35 年间，与男性相比，巨大的社会变化对女性产生的影响并没有造成女性暴力犯罪率的增长。同时，在非暴力犯罪率上，有数据表明女性犯罪率的增长远远高于男性。[48]

无需冗言，上述现象并不意味着女性的攻击性不为人所知或极为罕见。它只说明了女性攻击性确实不像男性那样普遍。而且，艾丽斯·伊格雷和瓦莱里亚·斯蒂芬发现，当女性产生攻击行为时，他们比男性更容易产生罪恶感或焦虑。[49]研究人员认为，男性与女性的实际性差异，虽然由来已久，但在绝对意义上并非那样巨大。不过，这些性别差异的明确性和一致性是显著的，不应该被低估。正如伊格雷指出的那样，在许多情况下，微小的差别可能是非常重要的。[50]

戴恩·阿彻和帕特里夏·麦克丹尼尔所进行的跨文化研究的结果支持了几乎无所不在的性别差异。[51]他们要求来自 11 个国家的

青少年阅读关于人们之间相互冲突的故事，并在他们读完故事前打断他们，让他们根据自己的想象来结束这个故事。阿彻和麦克丹尼尔发现，在所有的国家中，年轻的男性比年轻女性表现出更多的以暴力方式解决冲突的倾向。可以合理地认识到，在他们的发现中涉及男性和女性之间的生化差异；而且，这些发现也清楚地表明，并不仅仅是生化差异在起作用。阿彻和麦克丹尼尔发现，虽然在一个文化中，有证据表明男性的攻击性始终高于女性，但是文化也起到了重要的作用。如，澳大利亚和新西兰的女性比瑞典和韩国的女性表现出更多的攻击性。

酒精　有一种全世界的许多人都愉快摄取的化学物质就是酒精。许多大学中的社交活跃分子都知道，酒精可以降低对我们不去从事社会鄙视的行为的抑制力，包括攻击性行为。[52]随机的观察表明，打架斗殴经常发生在酒吧和夜总会里，家庭暴力也时常与酗酒相关。大量确凿的数据支持了这些随机的观察。如，犯罪统计显示，75%的因谋杀、攻击他人以及其他暴力犯罪被捕的罪犯在被捕时都喝得烂醉。[53]另外，控制下的实验室实验也显示，当人们摄取了足以喝醉的酒精时，会比喝得少的人或根本没喝酒的人对挑衅性行为反应更为激烈。[54]

我们并不是说酒精会自动增加人们的攻击性；喝了酒的人们也不一定就会在酒精的驱使下四处打架。更确切地说，实验室和实际实验的结果表明，酒精起着解除抑制的作用。也就是说，我们的社会抑制能力减少，从而使我们不如平时那样谨慎。[55]所以，在酒精的作用下，一个人的本性经常被唤起，所以友善的人会变得更友善，暴躁的人会变得更有攻击性。同样，在摄取酒精后，屈从于社会对攻击性行为的压力的人们，或那些受到挫折或煽动的人，会体验到对攻击性行为的限制或抑制的减少。[56]

痛苦和不适　痛苦与不适是攻击性行为的重要预兆。如果一个生物体体验了痛苦而无法摆脱，就会不可避免地产生攻击行为。这种情形同样存在于田鼠、老鼠、仓鼠、狐狸、猴子、蝼蛄、蛇类、浣熊、美洲鳄以及许多动物的身上。[57]这些动物会攻击同类动物、其他种类的动物或者是身边的任何东西，包括填充娃娃和网球。你是否认为人类也和他们一样呢？略微思考一下你就会猜到，人类大概也不例外。大多数人在受到意外的刺痛时（如我们绊了一跤时），很可能会咒骂身边的任何目标。伦纳德·伯科威茨在一系列的实验中发现，[58]与普通学生相比，经历了把手浸在刺骨的水中而痛苦的学生攻击性行为确实显著增加。

出于同样的原因，人们一直在猜想，身体不适的其他形式，如炎热、潮湿、空气污染、刺激性气味，都可能降低人们对攻击性行为的自我抑制。[59]在 20 世纪 60 年代晚期和 70 年代早期，由于越战、种族歧视等国家政策问题，美国全国上下充满了紧张气氛。国家领导人对他们称之为“漫长、炎热的夏季”的现象表示了极大的担忧，因为在炎热的夏季，暴乱和其他形式民众骚乱的发生频率要高于秋季、冬季或春季。那么事情是真的如此，还仅仅是人们的猜测呢？事实证明的确如此。在对 1967 年至 1971 年发生在 79 个城市的骚乱所进行的系统化分析中，J. 梅里尔·卡尔史密斯和克雷格·安德森发现，[60]暴乱在炎热的天气发生的可能性要远远大于在冷天发生的可能性。类似的是，在美国的大城市中，从德克萨斯州的休斯敦到依阿华的德斯毛尼斯，天气越热，暴力犯罪发生的可能性就越大。[61]

到现在为止你已经了解到，对于自然环境中发生的事件，我们必须十分谨慎对待。如，一个有较高的科学素养的人会问，攻击性行为的增加到底是由于温度本身的原因，还仅仅是因为更多的人在炎热的天气都比寒冷的天气更喜欢到户外去（挡住别人的路），所以我们怎能下结论说是炎热本身导致了攻击性行为，而

不是因为人们增加了相互接触的机会呢？我们可以把这一现象带入实验室研究，而且做起来十分容易。如，威廉·格里菲特和罗伯塔·维奇做了一个简单的实验，[62]他们让学生参加一个测试，其中一部分人在常温房间里答题，而另一部分人在一间温度为华氏 90 度的房间里答题。在热房间里的学生不仅报告说他们感觉攻击性更强，而且还对实验者要求他们描述和评价的陌生人表现出更多的敌意。现实生活中的其他一些例子也支持了我们的观点，即高温可以导致攻击性的增加。如在重大的棒球比赛中，当温度在 90 度以上时，击球手被棒球击中的次数要远远多于温度在 90 度以下他们被击中的次数。[63]在亚里桑那州的凤凰城，与驾驶有空调汽车的司机相比，驾驶没有空调汽车的司机在碰到交通堵塞时更有可能揿喇叭。[64]

受挫和攻击性

我们已经看到，攻击性可以被任何不愉快或令人厌恶的情形所引发，如愤怒、疼痛、酷热，等等。在所有这些令人厌恶的情形当中，引发攻击性的主要因素是挫折感。想象一下下面的情形：你必须驾车穿过城市去参加一个重要的面试。在去停车场的路上，你意识到你可能会稍微晚到一会儿，所以你必须加快速度。可当你找到车时，你发现其中一个轮胎瘪了。“噢，我要迟到 20 分钟了，好在还不算太糟。”你边说边从箱子里拿出千斤顶，拖出扳手。你连搬带拉，终于把坏轮胎取了下来，换上了备用胎，上紧螺丝。可是上帝呀，备用胎也是瘪的。你沮丧得快要发疯了，拖着沉重的步伐回到宿舍，走进房间。你的室友看见你站在那儿，手里拿着履历，冒着汗，脏兮兮的，衣服也皱皱巴巴的。他立刻明白是怎么回事儿了，幽默地问道，“你的面试怎么样了？”你说他是不是要准备挨揍。

如果一个人在实现目的的途中受阻，产生的挫折感会增加攻

击性反应的可能性。这并不意味着挫折感一定会导致攻击，或者受挫是产生攻击的惟一原因。还有其他一些因素决定了一个受挫的人是否会攻击他人。

罗杰·巴克、塔马拉·登博和库尔特·勒温的著名实验清楚地展现了一幅挫折一攻击性（frustration－aggression）之间关系的图像。[65]这些心理学家让一些孩子观看满屋吸引人的玩具，但不让他们玩，使他们受挫。这些孩子站在金属网外面观看这些玩具，他们很想去玩一玩，但无法拿到它们。在长时间的痛苦等待之后，最后才允许他们去玩这些玩具。在这个实验中，另一组孩子没有先受挫折，直接让他们去玩这些玩具，这些孩子非常高兴地玩这些玩具。而受过挫折的那组男孩，当最后允许他们接近这些玩具时，却具有极端的破坏性：他们往往打碎这些玩具、将它们摔向墙壁、踩到地上等等。这说明挫折能导致攻击行为。

有几种因素能加重挫折。假设你正想咬一口厚厚多汁的汉堡包时，一个人把它抢走了，这比你在去麦当劳快餐店的路上被一个人拦住更能挫伤你，更能导致你做出攻击性反应。玛丽·哈里斯所做的一个现场研究证明了类似的情况。[66]她让学生在排队买票、餐厅外排队买饭或商店里排队付钱的人中加塞儿。有时他们加在第二个人的前面，有时加在第十二个人的前面。正如我们所估计的那样，当学生加在第二个人的前面时，站在加塞儿者后面的人的反应更具有攻击性。目的就要达到，可进程突然被中断，这时挫折就会增加。当进程的中断是意外的或看来是不合理的时候，挫折感将进一步增长，这正像詹姆斯·库利克和罗杰·布朗的实验所指出的那样。让被试人用电话为慈善机构募捐，如果得到捐献者捐钱的保证，他们可以挣到钱。使他们中的一些人期望捐款率高，告诉他们以前的电话募捐有 2/3 都成功了；使另一些人对成功率不抱什么希望。[67]当被募捐的人（这些人实际是实验者的助手）全都拒绝捐款时，那些抱很大希望的募捐者表现出更大

的攻击性，他们讲话生硬、粗暴并狠狠地摔下电话。在实验中还改变助手拒绝捐款的理由：有时让其理由很合理（“我没能力捐款”）；有时则让他的理由看来蛮横无理（“慈善事业是浪费时间和骗钱的勾当”）。听到这些不公平、不合理的拒绝捐款理由的被试人所显示的攻击行为更多。正像这些实验证明的那样，奋斗目标已具体可见并到了可及的范围之内，对成功已抱有很高的希望却受到不公正的阻碍时，挫折感最为显著。

总的来说，正如这些实验所示：当目标近在咫尺，唾手可得时，当期望值很高时，当实现目标的过程被无理中断时，挫折感最强。这些因素有助于说明挫折与剥夺之间的重要区别。没有玩具可玩的孩子并不一定去攻击；相反，上边的实验表明，那些有各种理由期待得到玩具的孩子，当他们的期望受到阻碍时，就会经受挫折，这种阻碍是引起孩子们的破坏性行为的原因。与此相一致，精神病学家杰罗姆·弗兰克指出，近代史上的两次最严重的美国黑人暴动不是发生在地理分布上最贫穷的地区，而是发生在瓦茨和底特律。对黑人来说，这两个地区的情况并不像美国其他一些地区那样坏。关键是与“白人”的条件相比较，黑人的境遇不好。革命通常不是由那些头部还埋在污泥中的人发起的，而常常是由那些刚从污泥中抬起头，举目四顾，注意到别人比自己生活得好，而且整个制度对自己很不公平的人发起的。因此，挫折感不是简单剥夺的结果，而是相对剥夺（relative deprivation）的结果。假设我不愿意受教育，而你愿意受教育，你的职业比我强，当我想到这一点时，并不感受到挫折而灰心。但是，我们两个都受过教育，你是白领工人，而我（因为是黑人或奇卡诺人，或妇女）却只能扫大街，我就会感到受了挫折而灰心丧气。如果你很容易得到受教育的机会，而我因为生长在贫穷的少数民族居住区却没有受教育的机会，我也会感到受了挫折。每当我打开电视机，看到白人居住的漂亮房子，看到卖给别人的令人喜爱的东

西以及我所不能分享的优裕生活和悠闲娱乐，这时挫折、丧气就愈加深重。当你想到少数民族团体在这个富裕的社会里面临的经济及社会挫折时，你会对只有那么少的暴乱感到奇怪。正如阿历克斯·德·托克维尔在150年前所述，“一旦产生了释放罪恶的念头，那些在本该爆发的时候耐着性子忍受下来的罪恶，此时则变得不可容忍了。”[68]

只要存在着未得到满足的希望，就存在着可导致攻击行为的挫折。希望的满足可以减少攻击行为，希望的完全丧失也可使攻击行为减到最少。无希望的人是冷漠无情的人。乌干达人在艾迪·阿明专制、残忍的统治下，不敢想象改善生活条件或反抗阿明的统治。南非的黑人，至少是一部分美国黑人，只要使他们不对将来抱有任何希望，他们就不会反抗。显然，用消除人们的希望来减少攻击性这个方法不好。美国惟一的可取之处是——至少从理论上说——它是希望之乡。我们明确地或含蓄地教育我们的孩子要希望、要期待、要努力工作以改善生活。然而，除非这种希望能够合乎情理地实现，否则暴乱、骚动将是不可避免的。

社会学习和攻击行为

有许多因素能诱发一个只经受轻微挫折或痛苦的人产生攻击行为，或者抑制一个受挫折的人的攻击行为。这些因素就是社会学习的结果。我们已经看到过社会学习是怎样抑制攻击性反应的。回忆一下，当刺激猴子大脑中惟一能产生攻击行为的区域时，如果猴子（已经学会）害怕某个猴子，它在那个猴子面前就不攻击。

另一个以社会学习为基础的限制条件是，使你受到挫折或痛苦的人的行为意图。人类与动物的区别之一似乎是，人有考虑他人意图的能力。试想下列情境：(1) 一个关心他人的人偶然踩了你的脚；(2) 一个从不顾及他人的，也不关心你的人踩到了你的

脚。假设在这两种情况下你的脚所受到的压力和痛苦的程度恰巧相等，我认为后一种情况会引起你的攻击性反应。所以，我认为挫折和痛苦并非必然引起攻击行为。

的确，攻击性反应是可以被改变的——改变的最基本的条件之一是挫伤别人的意图。沙巴兹·马利克和博伊德·麦坎德利斯的一个实验已经说明了这个现象。[69]在这一实验中，由于一个三年级学生的愚蠢行为使得全班学生未能获得一笔奖金。然后，向这些学生中的一些人合情合理地、“非恶意地”解释了妨碍他们获奖的那个学生的行为。具体地说就是告诉他们，那个学生当时“很困、很烦”。与没有得到这种解释的孩子相比，得到这种解释的儿童对那个“妨碍别人”的儿童所表现出的攻击行为要少得多。此外，后来一些利用成年人作为被试人的实验也表明，[70]假如我们被某人激怒，如果在事发前我们听到了对其行为的合理解释，与事后听到同样的解释相比，我们攻击他的可能性会更小。

另一方面，如果受挫的经历与某些煽动性的刺激因素联系在一起，受挫后攻击他人的倾向可能被加强。伦纳德·贝科威茨及其同事已经证明：若一个人被激怒或挫伤，只是提一下与激怒原因有关的词或名字，就可增加此人的攻击性。在一个实验中，[71]安排被试者与另一学生结为一对（该学生实际是实验者的助手），实验者把这个学生或是作为“学院的拳击手”或是作为“讲演家”介绍给被试者。这个学生用电击激怒被试者，然后在被激怒的受试者中，让一半人去看电影里激烈拳击比赛的片段，让另一半人看一部令人兴奋而非攻击性的电影片段。随后，使他们有机会电击同伴。正如我们根据前面的讨论所估计的那样，看暴力电影片段的被试者发出时间更长、强度更大的电击。然而，有趣的是，在看拳击比赛电影片段的被试者中，与拳击手结为同伴的被试者比与“讲演家”结伴的被试者向同伴发出更多的电击。在一个类似的实验中，[72]把助手介绍给被试者时，使用不同的名字。

对一些被试者说此人叫做“柯克·安德森”,对另一些被试者说此人叫做“鲍勃·安德森”。这次被试者还是看这两部电影片段中的一部。看拳击比赛电影的被试者后来发出的电击更强。但是，在看了拳击武斗场面（这一场面是从非常流行的电影《冠军》中截取的。这部电影的主演叫柯克·道格拉斯）的被试者中，那些被介绍给柯克·安德森的被试者比那些与鲍勃·安德森结伴的被试者发出的电击更多。可见，对一个人的描绘或一个人的名字，即使与此人所做的事实际上毫无关系，也可起到增加别人对此人进行攻击的作用。

同样，仅仅是一个与攻击行为有关的物体在场，也会起到诱发攻击行为的作用。在另一个研究中，[73]一些大学生在一间屋子里被激怒，这个屋子里随便放着一支枪（是由前面的实验者故意放在那儿的），其他学生在另一房间里被惹怒，这间房子里放的是一件中性物体（一个羽毛球拍）而不是枪。然后让被试者向一位同学发出电击。那些在有攻击性刺激物（aggressive stimulus）（枪）的房间里被激怒的人，比那些只有羽毛球拍在场时被惹怒的人所发出的电击要多。还有一个关于先人为主的例子，我们在第四章中首次提到过。在这个例子中，某些与攻击联系在一起的暗示会增加一个人攻击的倾向。从保险杠贴纸上的口号“杀人的不是枪，而是人”上面，这些研究得出了一个相反的结论。正如贝科威茨所说的，“一个愤怒的人如果想使用暴力，他就会扳动枪机。而如果一个人想攻击别人而且这种攻击倾向又未得到很强的抑制，那么枪机也可以扳动他的手指或诱发他的攻击性反应。”[74]

社会学习抑制攻击性的一面是绝大多数人都有为自己的行为负责的倾向。但是如果这种责任感减弱，又会发生什么事情呢？菲利普·津巴多已经表明，[75]默默无闻的人比有名望的人更容易攻击他人。在津巴多的实验中，要求女学生电击另一个学生（实际

上是实验者的助手），并告诉她这是“通情研究”的一部分。其中一些女学生被隐匿了姓名，她们坐在灯光昏暗的房间里，穿着松松垮垮的袍子，头上裹着头巾，她们的名字从来没有被提到过。另一些学生很容易被认出来，房间里灯火通明，学生们没有穿袍子，也没有戴头巾，每个女学生胸前都戴着名牌。正如所预料的那样，那些无名无姓的人向其他学生放出的电击时间更长，强度更大。津巴多认为，匿名状态会产生非个体意识（deindividuation）现象，这是一种自我意识减弱的状态，对社会评价的关注降低，对不正当行为的自我约束减轻。

因为这是一个控制情况下的实验室实验的一部分，与野蛮的、冲动的暴力事件相比（一般来说，是与骚乱、轮奸、保安委员会的审判联系在一起的），津巴多研究中的被试人表现出来的攻击性显得苍白无力。不过，有理由相信，在实验室之外同样存在着“非个体意识”的现象。布赖恩·马伦[76]分析了1899年至1946年间的报道过的私刑事件，发现参与暴徒的数量与暴力程度之间的紧密的关系，人数越多，私刑的残暴程度越高。马伦的研究认为，当人们身为一个群体的一员时，他们是“不为人所知的”。他们的自我意识会降低，更少在意对攻击性、破坏性行为的自我约束。所以，他们更不可能对攻击性行为负责。

社会学习、暴力和大众媒介

几年前，阿尔伯特·班杜拉及其同事进行了一系列的经典实验。[77]其基本程序是让一位成年人打一个空气填充的塑料玩具——“波波”娃娃（类似不倒翁的玩具）。有时，这个人一边打娃娃一边骂。让一些孩子们看到大人的所作所为，然后让他们去玩这个娃娃。在这些实验中，这些孩子不仅模仿了大人的攻击行为，而且在看过大人的攻击行为后，还会发明新的、创造性的攻击行为。简而言之，儿童的行为不只限于模仿；看到一个人攻击

别人，可促使孩子们发明新的攻击行为。我们把这一过程称为社会学习（social learning）。为什么我们说这些实验如此重要呢？谁会关心波波娃娃的遭遇呢？让我们慢慢道来。

在社会学习的诸多因素中起主要作用的因素是大众媒体——尤其是电视。毫无疑问，电视在孩子的社会化方面起着主要的作用。[78]同样毫无疑问的是，电视节目中充斥了暴力场面。根据一项最新调查，[79]58%的电视节目涉及暴力场面，而在这些节目中，78%的节目都不涉及对这些暴力行为的懊悔、指责或惩罚。的确，暴力节目中40%的暴力事件是由孩子们喜爱的英雄人物或有魅力的榜样发起的。[80]

准确地说，孩子们到底从电视节目中学到了些什么呢？一些长期研究表明，孩子看的暴力节目越多，在少年和刚成年时表现出来的攻击性越多。[81]在一项典型研究中，（1）青少年被问及他们在童年时所看的节目以及观看这些节目的频率；（2）由专家独立评出这些节目的暴力程度；（3）由这些孩子的老师和同班同学独立评出他们的一般攻击性。结果显示，在看暴力电视节目的数量和观众后来的攻击行为之间不仅存在着高相关，而且，产生的影响会随时间的推移而累积。也就是说，这种关系的强度随年龄的增长而增加。虽然我们有很有说服力的数据，仍然不能肯定看暴力电视节目会使孩子们变成有攻击性的青少年。但是，至少可以说明一点：攻击性的孩子生来就有欣赏暴力的倾向，而且，这种欣赏不仅表现在他们的攻击行为本身，还表现在他们对观看暴力电视节目的喜爱上。我们再次看到了控制实验的价值，它帮助我们理解事务的因果关系。为了最后揭示观看暴力电视节目能够导致暴力行为，我们必须运用实验的方法。

因为这是一个对社会十分重要的问题，我们必须进行缜密的研究。大量的实验证据表明，观看电视暴力节目的确会增加孩子们的攻击性行为。[82]如，就这个问题进行的早期实验中，罗伯特·

利伯特和罗伯特·巴伦给一组孩子看暴力程度极高的电视警匪片的片断。[83]在控制情况下，给另一组情况类似的孩子看一段令人激动但没有暴力色彩的、具有同样片长的电视体育片。然后每个孩子都被允许到隔壁的房间里和另外一组孩子玩。看过充斥暴力场面的警匪片的孩子比看过体育片的孩子更多地表现出对同伴的攻击行为。

后来由温迪·约瑟夫森做的一个实验表明，[84]正如我们预料的，观看暴力电视节目对开始表现出暴力倾向的少年的影响最大。在这个实验中，给这些少年看两个电视节目，一个节目是充满暴力的警匪片，另一个节目是激动人心的、但没有暴力场面的自行车比赛。然后，让这些少年玩曲棍球。观看暴力电视节目增加了曲棍球比赛中的攻击行为的次数——在那些比赛前被老师评为具有高度攻击性的孩子身上，这种现象尤为明显。他们用球棍打其他孩子，用胳膊肘撞其他孩子，攻击性地向其他孩子大喊大叫。总之，他们的行为表现出的攻击性程度高于观看了同样暴力节目的、没有攻击倾向的孩子以及观看了非暴力节目的、被老师评为有攻击性的孩子。所以，观看暴力节目有可能使攻击性孩子得到了表现攻击性的机会。约瑟夫森的实验认为，没有暴力倾向的少年不一定会有攻击行为——至少不会仅仅因为看一部暴力电影而产生攻击性。

结论的最后措词非常重要，因为即使是没有暴力倾向的孩子，如果长期观看暴力电影，也会变得更有攻击性。罗斯·帕克及其同事的现场实验恰恰证明了这一点。[85]在这些实验中，不同组的孩子在很长的一段时间内观看暴力程度不同的节目。与长期观看良性节目的孩子相比，长期观看暴力节目的孩子（甚至那些没有很高攻击倾向的孩子）更有攻击性。

我们要提到最近的一次国会关于电视暴力节目的听证会。据统计，一个12岁的孩子在电视上平均观看了100，000个暴力行

为。[86]我们提出这一问题，是因为我们相信上述研究的主要成果之一（除了社会学习和模仿）是一个简单的先人为主现象。也就是说，正像实验中的那样，当孩子们经历痛苦和挫折的时候，看到屋子里或实验室地上的步枪和其他武器就会增加他们的攻击性反应的可能性。那么，给孩子们无休止地提供暴力电影和电视节目会产生同样的效果。

所以，在讨论媒介暴力的影响时，我们把主要目标都放在孩子身上是非常有道理的。少年，从定义上讲，比成年人更有可塑性。即，一般看来，他们的态度和行为容易受到所见所闻的事情的更深的影响。但是媒介暴力的影响不仅限于孩子。在许多情况下，成人暴力似乎是对艺术的模仿。如几年前，一个男子开着卡车，冲进德克萨斯州柯林市一家拥挤的自助餐厅，向人们随意地开枪射击。到警察赶到时，22 人死亡，是美国历史上最有破坏性的滥杀无辜事件。他随后自杀。在他的口袋里，警察发现了一张电影《费舍尔王》的票根。这部电影描写了一个愤怒的男子向拥挤的酒吧疯狂射击，使几人丧命的故事。

看暴力电影就会导致暴力行为吗？我们不能十分肯定。但是我们知道媒体中的暴力可以并确实对成年人的行为产生了深远的影响。几年前，大卫·菲利普斯详细调查了美国每天的谋杀率，[87]发现每次重量级拳击比赛结束后的第二个星期，谋杀率都会增加。而且，对比赛的报道越多，谋杀率的增加就越高。更让人震惊的是，拳击比赛中失败者所属于的种族和赛后谋杀案的受害者所属于的种族有相关性：白人拳击手失利后，白人受害者的数量相应增加，黑人受害者的数量没有增加；黑人拳击手失利后，黑人受害者的数量相应增加，白人受害者的数量没有增加。菲利普斯的结论是有说服力的，这些数据是如此一致，以至于无法仅仅被视为一种巧合。我们再次重申，这不能被理解为所有人或者相当数量的人在观看了媒体暴力后都会被激发起从事暴力活动的欲

望。但是事实证明，有一些人会受到影响并且结果有可能是惨痛的，这一点是无法否认的。

电视暴力的麻木作用　重复对痛苦或不愉快事件进行披露似乎会使我们对这类事件的敏感性产生麻木的作用。我们可以回忆一下我在本章开篇时引用的例子：我对越战中滥杀行为是怎样的习以为常，以至于在向年幼的儿子解释时竟然漫不经心。有很好的证据表明这是普遍现象。当一些年轻男子在看一场相当残酷和血腥的拳击比赛时，维克多·克莱因及其同事测量了他们的身体反应。[88]相对来说，那些每天看电视的人似乎对于拳击场上的打斗漠不关心，他们显示出很少的身体反应，如激动、焦虑，等等。他们用懒洋洋的态度对待暴力。另一方面，那些很少看电视的人却体验了很大的生理反应。暴力行为对他们有作用。

在相关方面，玛格丽特·汉拉提·托马斯及其同事表明，[89]看电视暴力节目可以使人们在面临真实生活中的攻击时反应麻木。托马斯让她的被试人看一个充满暴力的警匪片或者看一个激动人心的但没有暴力的排球比赛。经过短暂的休息后，这些被试人被允许观看两位学龄前儿童之间的口角和身体冲突。那些看过警匪片的被试人对此的情感反应少于那些看过排球比赛的被试人。似乎一开始看过暴力事件使这些人对后来的暴力行为脱敏；他们不再为一件应该让他们不安的事件而不安。虽然这种反应可能使我们在心理上不再不安，它也可能产生意想不到的后果，增加我们对暴力事件的受害人的漠不关心，也可能使我们把对暴力行为的接受作为现代生活不可或缺的一个方面。在其后的实验中，托马斯把她的推理向前推进了一步。[90]她表明了，过多看暴力电视节目的大学生不仅在生理上表现出对暴力的更多接受，而且当他们有机会向同学实施电击时，他们实行的电击比控制组的被试人强度更大。

为什么大众媒介影响观众的攻击性　让我总结一下在本节中的所述。有四个截然不同的因素决定了媒体揭示的暴力现象可能增加人们的攻击性：

1. “如果他们可以做,我也能。”当人们在电视上看到主人公表现暴力时，它可能会减少他们对以前学习到的对暴力行为的抑制。
2. “噢,你是那么做的啊!”当人们在电视上看到主人公表现暴力时，它可能会刺激人们的模仿，向人们提供如何处理事情的方法。
3. “我认为这一定是我的攻击情绪。”大家一致认为,观看暴力事件更容易使人产生愤怒情绪，也更容易使攻击反应一触即发。因此，一个人也许会将他或她适度的生气错误地诠释为愤怒，更有可能发泄出来。
4. “嗬，又是一个野蛮的殴打场面。看看其他频道在演什么？”观看大量的暴力伤害似乎会降低人们对暴力行为的恐惧以及对受害者的同情，因此使我们更容易对暴力行为麻木不仁，甚至更有可能产生攻击性。

对女性不利的媒体、色情与暴力　我国主要的、令人烦恼的暴力型攻击行为是强奸。根据过去25年的全国性调查，大约半数以上的强奸或强奸未遂并不来自陌生人的袭击，而是发生于所谓的约会强奸，其中受害者认识攻击者。我们应该如何看待这个现象呢？

似乎许多约会强奸之所以发生是由于男伴没有把女伴的“不”字当真，其中部分原因与青少年在逐渐走向成熟时获得的对“性别角色”的误解有关。角色（scripts）指人们从文化中间接学到的社会行为方式。青少年们获得的“性别角色”指出，传统的女性角色就应该是拒绝男性的更深一步的性行为，而男性的

角色就应该是要千方百计达到目的。[91]所以，对高中学生进行的一项研究发现，虽然95%的男性和97%的女性都认为女方一旦说“不”，男方就应该停止进一步的行为，但同时，其中有半数学生也认为，当女人说“不”时，她们并不总是真的反对。[92]在这个问题上的困惑促使一些大学对学生在初次约会时的性行为和限度制定了严格的规定。考虑到和性别角色相关的问题以及误解对方的愿望和意图所带来的不愉快（偶尔是悲剧性的）后果，很容易理解校方为什么会采取这种极端的预防措施。同时，我们必须注意到，许多社会批评家对这种措施感到痛心，因为这样做会导致过多的担心和妄想，破坏罗曼蒂克的自发性，减少约会时的兴奋感，甚至可能会吃官司。[93]

在过去几十年里，与强奸案发生率的上升相一致的是逼真、清楚地描述性行为的杂志、电影及录像带的增加。或好或坏，在最近几年中，我们的社会变得越来越开放，对色情的东西也越来越包容。如果像我们所看到的那样，在电影、电视中看到了暴力场面会导致暴力行为的产生，是不是看色情材料也会增加强奸案的发生率？虽然宗教界和学术界对此进行过争论，做此假设也太过简单了。确实，通过对已有资料的研究，总统淫秽与色情事务委员会总结认为，清楚的性材料就其本身而言不会导致性犯罪、对妇女的暴力或其他反社会行为。

上句的关键性词汇是“就其本身而言”。在过去几年里，尼尔·马拉穆斯、爱德华·唐纳斯坦及其同事进行了一系列研究以确定色情的影响，如果真的有影响的话。综合起来，这些研究发现接触色情文学是无害的，但是暴力型的色情文学——含有暴力内容的色情文学——滋长了对妇女的性暴力的更大程度的接受，在实际生活中是导致对妇女的攻击性行为的因素之一。[94]在一个实验中，[95]唐纳斯坦给一些男性被试人放映了三部电影中的一部——第一部电影描写了强奸，既有暴力内容又有色情内容；第二

部是纯粹的色情电影，没有包含攻击行为；第三部电影，既无攻击行为又无色情内容。在观看了其中一部电影后，这些男人参加了一项似乎与电影无关的研究，让他们教一位男性或者女性助理发一些没有意义的音节，命令他们向回答错误的助理发出电击，还允许他们任意选择电击强度。（不让这些被试人知道，实际上无人受到电击。）那些看过强奸电影的男人会发出强度最大的电击——但仅针对女性助理。

同样，马拉穆斯做了一个实验，[96]让男大学生看两部色情电影中的一部。第一部电影描绘了两个彼此情愿的成年人的做爱情景；第二部电影描绘了一个强奸事件。看完电影后，要求这些男人进行性想象。与看过第一部电影的大学生相比，看过强奸电影的男大学生勾画出的性幻想中含有更多的暴力。在另一个实验中，[97]马拉穆斯和切克安排大学生们观看两部电影中的一部，其中一部逼真地描写了性暴力，另一部既无暴力也无性行为。几天后，让这些学生填一张性态度调查表。看过性暴力电影的男学生对女性施暴的接受程度增加。另外，他们还开始相信某些关于强奸的荒诞说法——如，是妇女挑起了强奸，并且喜欢被强奸。

我必须指出，总的来说，相信关于强奸的荒诞说法不仅限于男性。马拉穆斯及其同事在一项对女大学生的调查中发现，虽然不止一位女大学生认为她不会从性暴力中获得任何快感，大多数人认为有一些女性也许是这样的。[98]我再重申一次，接触暴力型色情描写有助于增加男性相信这些关于强奸的荒诞说法。有证据表明，这个说法不一定是根深蒂固的信念体系的一部分。如，在一项研究中，当男大学生看一部性暴力电影时，正如预料的那样，他们对关于强奸的荒诞说法的相信程度上升。但看完电影后，当研究者向他们解释了实验程序后，与既没看过这部电影也没听到解释的控制组中的学生相比，他们对关于强奸的荒诞说法的相信程度下降。[99]

虽然这一发现令人鼓舞，我们也不应该就此满足，因为这些资料同样显示，长期接触性暴力会导致对女性施暴问题上的情感脱敏和冷酷。而且，有理由相信，不断观看 X 级性暴力电影——即那些内容中含有极端暴力行为，但清楚的性描写少于色情电影的电影——会比不含暴力的 X 级色情电影更具破坏力。在一次实验中,[100]丹尼尔·林茨及其同事发现，让男大学生至少看两部性暴力电影（隔一天看一部），脱敏反应的确存在。也就是说，当比较他们对第一部和第二部电影的反应时，发现他们表现出来的对电影中的暴力内容的情感反应下降，对电影中妇女更加贬低。另外，研究者比较了 X 级性暴力电影、X级色情电影和青少年性行为的电影对于男性对被强奸女性受害者的态度的影响。在看电影两天后，被试人参加了一个假定的非相关实验，观看了一例再现的强奸案审判，并被要求对受害人和被告作出判断。我们又一次看到性暴力电影对男性观看者的态度有重大的影响。与观看非暴力色情电影的学生或青少年色情电影相比，观看性暴力电影的男学生表现出对案件中受害者的同情较少。这些发现表明，我们的社会对电影的评级制度偏离了目标，带有误导性：我们对清楚描写性行为但不含暴力的电影给予了更具限制性的 X 级，但对充满暴力镜头的性暴力电影仅给了 R 级——因而被更多的人所观看——即使有证据表明后者的影响是负面的。

总而言之，性与暴力的结合——无论是在色情电影中还是在性暴力电影中——所产生的影响与媒体中其他暴力形式相关的影响同样显著：攻击水平在增加，在许多情况下，包容暴力的态度也得到了强化。观看暴力（色情或其他什么）不会起到发泄作用，相反，这样做似乎会鼓励攻击行为。这些资料提出了关于审查制度和第一修正案规定的权利等复杂的政策问题，已经超出了本书讨论的范围。虽然我本人反对强制执行审查制度，我认为，以公正的态度阅读这一研究会导致媒体中的某些政策制定者采取

某些审慎的自我约束。

吸引大众注意的攻击行为　攻击行为还有另一个作用。在我们这样一个复杂而无情的社会里，对于一个受压迫的少数民族来说，攻击行为可能是引起歧视他们的人注意的一种最戏剧性的手段。没有一个人会否认，瓦茨和底特律暴乱的效果足以提醒大量正直而有感情的人去注意美国黑人的困境；没有一个人会怀疑，雅典和纽约的国家监狱里的流血事件导致了改革监狱愿望的增长。这种结果以人的生命为可怕的代价值得吗？我不能回答这个问题。但是作为一个社会心理学家，我可以一遍又一遍地说，暴力从来不会简单地因条件得到改善而结束。暴力滋生暴力——不仅在受害者反击敌人这个简单意义上是如此，在下边这种更复杂、更隐晦的意义上也是如此，即攻击者通过夸大对手的邪恶来为自己的暴力辩护，因而增加他进一步攻击（一遍又一遍地）对手的可能性。

永远不会有一个战争能结束所有的战争或骚乱以结束不公平现象。恰恰相反，好战行为强化了好战态度，好战态度又增加了产生好战行为的可能性。我们必须寻找其他方法解决这些问题。一种比较缓和的攻击手段可用来纠正社会疾病而又不会造成不可调和的、无限循环的冲突。想想甘地在20世纪30年代打败驻印英军的成功范例。罢工、联合抵制、其他形式的非暴力反抗最终导致英国统治的结束，而没有滋长两国人民之间迅速升级的憎恨。静坐、联合抵制同样被马丁·路德·金、西泽·切夫斯和其他一些人成功地运用，他们唤醒了我们对我们的国家发生的真正的令人悲哀的事情的意识。因而，我将引述洛伦·艾斯利的呼吁——希望我们的民族成为更温和的民族。但我要补充一点，我要呼吁，希望我们的民族成为更能容忍彼此的差异的民族，但不要容忍不公正现象。这就是说，我们的人民既要热爱别人、彼此信

任，又能用呼吁、大声抗议、罢工、联合抵制、游行、静坐示威（甚至投票表决）来消除不公正和残酷。再强调一遍，我们在无数实验中已看到，暴力不能像水龙头那样可随意打开和关闭。研究工作一次又一次地表明，减少暴力的惟一方法是，不断地减少能给人造成挫折从而导致暴力攻击的不公平。

如何减少暴力

至此，我们已经初步集中地讨论了一些增加人类攻击性的因素。然而，如果我们认为减少攻击习性是个有价值的目的，那该怎样去达到这一目的呢？寻求一个简单的解决方法是诱人的。不止一位像前美国心理学会主席这样的专家提出建议，发明一种抗残酷性的药物给人们（特别是给国家领导人）服用，以此作为在全球范围内减少暴力的手段。[101] 寻求这种解决方法是可以理解的，甚至有点令人感动，但生产这种药物是极不可能的。除非使服用者的动机系统完全平静下来，否则不可能开发出这种减少残酷性的药物。化学药物不能像心理过程那样分辩细小的差异。像爱因斯坦一样，既温和、热爱和平又精力充沛、富有创造力、有勇有谋的人，是生理和心理力量微妙结合、遗传能力和后天学习微妙结合的产物。很难想象化学药品能表现得如此精细。此外，对人类行为的化学控制有如噩梦一样可怕。我们能够信任使用这种手段的人吗？

也许在减少攻击性问题上既简单又安全的解决方法是不存在的。根据已经学到的东西，我们可以对某些既复杂又不那么简单明了的可能性做出推测。

纯 理 性

我敢肯定，我们能构想出一套合乎逻辑的、理性的论点，来

描绘攻击行为的危险性及其产生的悲惨后果（不仅存在于受害者身上，也存在于攻击者身上）。我甚至能相当肯定，可以说服大部分人相信这些论据是充分的。显然，大多数人都一致认为，战争是地狱，街头暴力不受欢迎。但是，这种论据无论多么充分、多么具有说服力，大概仍然不能显著地减少攻击行为。即使能说服人们相信攻击行为普遍不受欢迎，但是人们仍会做出攻击行为，除非他们坚信攻击行为对自身不利。早在 2000 多年前，亚里士多德就观察到，许多人是不能被理性行为说服的：“因为建立在知识基础之上的论据意味着教育，而有些人是不可教育的。”[101]此外，控制攻击行为的问题最先发生在童年的早期——也就是说，发生在个体年纪很小、还不能推理的时期——逻辑性的论点几乎没有什么价值。由于这些原因，社会心理学家已在寻求其他劝导的方法和技巧，其中许多虽是为儿童设计的，但同样也适用于成年人。

惩罚

对一般公民来说，减少攻击行为的一个有效的方法就是惩罚。如果一个人抢劫、殴打或杀害他人，简单的方法就是把他投进监狱，或者更极端些，把他处以死刑。如果一个小女孩攻击父母、兄弟或同伴，可以打她的屁股、呵斥她、取消其优惠权或让她感到自己犯了错。这样做的假设是，这个惩罚会“给她一个教训”，使她下次做出同样行动前“三思而后行”。而且，这种惩罚越厉害效果越好。但问题并不那么简单。业已证明严厉的惩罚只是暂时有效，除非谨慎运用，否则它最后会起相反的作用。对现实世界中的父母和孩子的观察已多次证明：使用严厉惩罚的父母养育的孩子往往具有特别强的攻击性，或者像大人一样，喜欢用暴力方式来解决个人和政治问题。[103]这些攻击性通常发生在家庭之外，远离惩罚者的地方。但是，只靠这种自然观察还不能得出

结论，它们并不一定证明对攻击行为的惩罚本身能使儿童产生攻击性。采用严厉惩罚的父母也许同时还做了许多别的事情——这就是说，他们自己也许就是严厉并具有攻击性的人，因此其子女有可能只是简单地模仿父母的攻击行为。确有事实表明，孩子们如果被一个曾经充满爱心、精心呵护他们的人惩罚时，当该成人不在身边时，孩子们有遵从他的意愿的倾向。另一方面，孩子们如果被一个没有人性的、冷若冰霜的成人所惩罚，一旦这个成人离开房间，孩子们就不太可能遵从他的意愿。因而有理由相信，如果能在和睦关系的前提下明智地运用惩罚手段，那惩罚就是有用的。

另一个十分重要的影响惩罚的效能的因素是惩罚的严厉性或束缚性。严厉的或束缚性的惩罚可使人备受挫折，因为挫折是引起攻击行为的基本原因之一，所以在试图抑制攻击行为的时候，避免使用挫折的方法看来是明智的。罗伯特·汉布利姆及其同事所做的一项研究很好地说明了这一点。[104]在这项研究中，教师用剥夺权力的方式来惩罚富于攻击性的男孩。具体说就是，这些孩子得到了一种代用券，用它可以换取各种好玩的东西。一个孩子每攻击一次就被收回一些证券。在使用这一方法期间及实验结束后，这些孩子的攻击行为的次数实际增加了两倍。这很可能是增加挫折的结果。

美国的监狱是相当严厉而且具有束缚性的惩罚机构，那里的情况如何呢？虽然把罪犯置于严厉的环境中以防止将来继续犯罪的想法凭直觉看来是正确的，但几乎没有证据能够证明这一假设。[105]实际上，正如我们的分析所预言的，监禁可能产生相反的结果。但是，要确定其具体的结果是相当困难的，因为在大多数情况下无法单独考察监禁的结果，而且还有许多其他因素影响着被监禁的人。那么多人重返监狱仅仅是因为他们是犯罪型的人吗？换句话说，惯犯是否是一群特殊的冥顽不化的罪犯，无论惩

罚有多严厉都愿意过一种罪恶的生活呢？是否由于囚犯是反社会的、不道德的人，而看守是独裁主义者和虐待狂，才使监狱充满了压迫和暴力呢？虽然这些可能性在现实世界中往往难以验证，两个特殊的研究提供了证据，证明了监狱不能防止刑满释放者重新犯罪，也证明了囚犯的残暴及非人性不完全是由囚犯和看守的人格特点造成的。最高法院的一项决定为第一个研究提供了机会，[106]使我们可以分离出囚禁对累犯的效应。1963 年出台了没有辩护律师的人不能被判重罪的规定，佛罗里达监狱的许多囚犯刑期未满就被提前释放了。这些提前释放的囚犯与那些继续留在监狱里的囚犯之间的惟一差别是，辩护律师不曾为这些被释放的囚犯辩护过。因而，研究者可对两组几乎完全一样的囚犯进行比较；一组被提前释放，另一组要继续服刑，一直“改造”到期满为止。从累犯的情况看，两组囚犯存在着惊人的差异：服满刑期的罪犯重回监狱的可能性是提前释放的囚犯的两倍。这是否意味着严厉的惩罚不能减少犯罪呢？不一定。虽然这项研究确实提供了具有说服力的证据，证明长期监禁不能阻止被释放的囚犯的重新犯罪，但也不足以排除这样的可能性，即，严厉惩罚的效果可能仅仅是阻止从未犯过罪的人的犯罪倾向。惩罚的威胁很可能一开始就阻止了许多即将犯罪的人触犯法律。

回到第二个问题上来，监狱的问题是由罪犯的性格类型引起的，还是由于环境的性质引起的？我们在第一章结尾引用的“斯坦福监狱实验”的戏剧性的可怕结果说明了第二个结论。[107]菲利普·齐姆巴多及其同事创造了一个模拟监狱情境，把他们所能选择的最正常的人投入其中。学生们在完成了一套心理测验后被随机地安排为囚犯和看守。即使经过这样精心地选择过程，把这些学生放在独裁的、压迫性环境里，仍然导致了齐姆巴多所描述的残酷和人性的丧失，结果预定两周的实验只做了 6 天就停止了。

这方面的证据进一步证明，虽然严厉惩罚经常能使人顺从，

但它很少使人产生内化。为了建立长期的非攻击性的行为模式，重要的一点是，当人们还是孩子的时候就要诱导他们内化一套能贬低攻击性的价值观。在第五章详细讨论过的实验中，我和梅里尔·卡尔史密斯以及乔纳森·弗里德曼证明：[108]对小孩说来，适度惩罚的威胁作用比严厉惩罚更有效。虽然这些调查只涉及孩子们对玩具的喜好，但有力地说明了适度惩罚（而不是严厉惩罚）的威胁作用同样可阻止攻击行为。

让我来举例说明它的运作过程吧。假设母亲为了让儿子暂时不要欺负小妹妹而用惩罚来威胁他，如果母亲成功了，孩子就会感受不协调。他的认知“我想打我的小妹妹”和“妈妈禁止我打小妹妹”的认知互不协调。如果他受到严厉的恫吓，那么他就有充分的理由来解释自己对打人行为的抑制——他可以这样减少不协调：“我不能打小妹妹，如果我打了她，我肯定会挨一顿狠揍，但我真想打她。”然而，假如母亲用一种较为适度而不严厉的惩罚——强度刚好使孩子停止攻击行为，那么在这个例子中，当孩子自问为什么没有去打小妹妹的时候，他不能用受到威吓这个理由来减少不协调。也就是说，他不能轻易地说服自己如果打了小妹妹自己也会挨打，因为这不是真的。他必须为自己不打妹妹这一事实寻找辩解的理由。换言之，他的外在理由（即威胁的严重性）很小，因而，为了证明自己不打妹妹是正确的，他必须加上自己的内在理由。例如，他可能让自己相信不再喜欢打妹妹了。这不仅为他眼下不打妹妹的行为进行了辩解，而且更重要的是，这可以减少他将来打妹妹的可能性。简言之，即一种反对攻击性的价值观被内化了。他会说服自己相信，对他来说，打人既不受人欢迎，又没什么乐趣。

在真实世界里，这一普遍原则已在校园里得到了一些成功的应用。大卫·奥尔维斯致力于挪威学校系统的研究。[109]他通过训练老师和学校管理人员警惕打人问题以及采取及时、适度的惩罚措

施，将打人行为减少了50%。总的来看，这项研究表明，如果对攻击行为的惩罚及时、适度，没有形成价值判断的孩子更容易形成对攻击行为的厌恶。

对攻击性榜样的惩罚

惩罚问题的一个变式是对别人的惩罚。明确地说，有人认为，让孩子看一个攻击者的可悲下场，可以减少他们的攻击行为。这里隐含的理论是，看到这种情况的人会感到自己的攻击行为受到了惩罚，因此他们的攻击性会变得弱一些。也许在我们民族的历史上，公开的绞刑和鞭挞就是持这一理论的人安排的。它有效吗？现实世界里的众多资料不支持这一理论。例如，从“总统法律执行委员会”提供的资料看，[110]死刑的存在和运用并未减少杀人犯罪率。此外，根据非正式的资料，大众宣传工具经常把攻击性强的人描绘成颇具魅力的人，即使他们最终受到了惩罚，也仍然可能诱使一些人去寻求与这样一些暴力人物的认同。

从严格控制的实验中得出的证据给我们展现了一幅更清晰的画面。一般来说，在这些实验里，孩子们看一部电影，上面有个攻击性很强的人物，由于攻击行为，他或者得到奖励或者受到惩罚。然后给孩子们机会，使他们可以在与电影上相似的环境下发出攻击。一致的发现是，看过攻击者受惩罚的电影的孩子，其攻击行为显著少于那些看过攻击者受奖励的电影的孩子。[111]前面已经提到过，也有些证据表明，那些看到攻击性人物受惩罚的孩子比看到攻击性人物既未受惩罚也未受奖励的孩子所表现出的攻击行为少。另一方面——也是我们讨论中最重要的方面——看到一个榜样因攻击行为而受惩罚的孩子，他的一般攻击水平并不比从未看过攻击榜样的孩子低。换言之，此项研究的主要结论似乎表明，看到攻击者受奖励会增加孩子的攻击行为，看到攻击者受惩罚不会增加孩子的攻击行为。但尚未定论的是，看到攻击者受惩

罚是否会减少其攻击行为。也许它和根本不让孩子接触攻击性榜样的效果相同。关于这项研究对于大众宣传工具中暴力描绘的影响问题已经讨论过了。

对另一种行为模式给以奖励

已经研究过的另一个可能性是，当一个孩子进行攻击行为时不理睬他（或她）；在他进行非攻击行为时给予奖励。这种做法部分地依据这样一个假设：孩子们（也许还有成人）常把进行攻击行为作为吸引他人注意的一个手段。对他们说来，宁愿受罚也不想被忽视。然而自相矛盾的是，对攻击行为的惩罚实际上可解释为一种奖励——“嘿！瞧，每次我一碰小妹妹，妈妈就很注意我。我想再来一次。”布朗·保罗和罗杰斯·埃利奥特在幼儿园所做的实验验证了这一想法。[112]他们让幼儿园的老师不理睬孩子的任何攻击行为，同时要求老师十分注意这些孩子，当他们做了与攻击行为相反的行动，如友好地玩耍、把玩具分给别人、与其他小朋友一起玩时，给他们以特别关照。几个星期以后，这些孩子的攻击行为明显地减少了。乔尔·戴维茨在一个更加精细的实验中证明：[113]挫折不一定导致攻击行为；相反，它也可以导致建设性行为，只要经过事先训练使这种行为能吸引人、引起人们的兴趣。在这项研究里，让孩子们四人一组地玩耍，对一些小组的建设性行为给予奖励，而对另一些小组的攻击性和竞争性行为给予奖励。然后故意挫伤所有的孩子。方法是先让他们产生一种希望，即告诉他们要看娱乐性电影，还可以做游戏。实验者甚至真的开始放映电影并发给每人一些糖果让他们等一会儿再吃。这时，挫折来了：实验者突然在影片的最高潮时停止放映，并且收回了糖果。之后，让孩子们自由玩耍。那些被接受过建设性行为训练的孩子，比其他组的孩子表现出更多的建设性行为和更少的攻击性行为。

这项研究的确很鼓舞人。在此我发现很有必要陈述我的坚定信念，即如果希望看到社会上大多数的孩子在面临人与人之间的冲突及逆境时，都能自愿选择建设性行为而非破坏性行为是非常幼稚的。一般说来，社会呈现给我们的各种迹象表明，用暴力方式解决冲突和挫折不仅占主导地位，而且还为世人所推崇。约翰·韦恩、克林特·伊斯特伍德、斯尔维斯特·史泰龙、阿诺德·施瓦辛格、詹姆斯·邦德成为了我们的文化偶像。无论是清楚地表达还是含蓄地表达，无论是扮成复仇牛仔、城市警察、拳击手、终结者，还是用奇异和娱乐的方式击退对手的温文尔雅的特工，这些影视英雄展现给孩子们的是社会的价值取向以及对他们的寄望。

无需冗言，我们对发生的问题采取暴力解决的方式的宣传不仅仅局限于电影和录像片；这类事件同样主导了每天的晚间新闻。因而，一点儿也不奇怪孩子们是怎样知道大人们经常用暴力方式来解决冲突的。而且，许多孩子甚至没有意识到还有其他可行的或正确的解决问题的方式。如果我们希望看到孩子们在成长阶段认同非暴力的解决方法，那么向他们提供掌握这些技巧的特殊训练并鼓励他们运用这些方法可能是个极好的想法。而且，我们没有什么理由不能在家庭和学校里同时提供这样的训练。

非攻击性榜样的在场

一个抑制攻击行为的重要方法是,清楚地指出这种行为是不适当的。最有效的指示者就是社会——即在同一情境下，其他有自制能力的、相对无攻击性的人在场。例如，在罗伯特·巴伦和理查德·凯普纳的一项研究中，[114]被试人在受到某人的侮辱后，又看到此人受到第三者的电击。这第三者或者发出强烈电击或者发出轻微电击。另外还有一个控制组，这组的被试人没有看到第三者发出电击。然后，给被试人机会电击侮辱他们的人，那些看到

第三者发出强烈电击的被试人，比控制组的被试人所发出的电击要强；看到第三者发出轻微电击的被试人比控制组的被试人所发出的电击要弱。我们对这种情况应该很熟悉吧？读者可能已注意到，攻击行为的表现与其他（任何）行为的表现一样，可以视为一种从众行为。尤其在一个模棱两可的情境中，人们看到别人如何行动以确定什么行为是适合的。请你回忆第二章里我们所描述的情境，在那个情境下你可能在弗里唐尼亚高级官员的餐桌上打嗝。这使我们联想到，如果你和你的朋友受到挫折或被惹怒，你周围的所有人都向折磨你的人掷雪球，这就会增加你掷雪球的可能性；如果所有的人仅仅在气愤地指责他，就会增加你气愤地指责他的可能性；如果大家都用棍棒打他的头，就会增加你捡起棍子打他的头的可能性。

培养对他人的通情

假设在一个繁忙的交叉路口的红绿灯下,汽车排着长队。绿灯亮时，排在最前面的司机停了 15 秒还没有启动汽车。发生什么事情了？我们可以肯定，催促的喇叭响成一片。这可不是按一两声喇叭提醒最前面的司机绿灯亮了那么简单，这些拖着长腔、响个不停的喇叭声说明了那些受挫的人们正在发泄他们的烦躁情绪。确实，在控制实验中发现，在这种情形下，排在第二位的司机，大约有 90% 会以攻击性的方式揿喇叭。在同一个实验中，一位行人在红灯还亮着的时候从第一辆车与第二辆车之间横穿马路，等到绿灯亮时，他已经穿过了马路。而排在第二位的司机，大约有 90% 的人一直到绿灯亮起来还在揿喇叭。那么，如果这位行人是拄拐杖的人，情况会是怎样呢？很明显，看见有人拄着双拐唤起了通情反应。通情的感受超过了攻击的欲望，揿喇叭的人的比例大幅度下降。[115]

通情是一个很重要的现象。西摩·费谢巴赫注意到：[116]很多人

觉得故意使别人受痛苦是很困难的，除非他们能找到一些判定受害者已失去人性的方法。因此，当美国在与亚洲人作战时（20世纪40年代与日本人作战，50年代与朝鲜人作战，60年代与越南人作战),我们的军人经常把亚洲人称为‘蠢猪”。我们认为将亚洲人非人性化是为他们的残酷行为找到合理的理由，因为对于一头“猪”实施暴力比对人要容易。正如笔者在本书中一再提到的，费谢巴赫指出的那种文饰作用不仅使我们有可能攻击别人，而且可以使我们继续不断地攻击别人。回忆一下生活在俄亥俄州肯特城的那位中学女教师。在四个肯特州立大学的学生被俄亥俄国民警卫队员杀死后，她告诉作家詹姆斯·米切纳说，[117]任何一个赤足走在大街上的人都该死。就表面判断，这种言论是十分荒诞的。只有当我们意识到，说这种话的人已经把悲剧的受害者看做失去人性的人，才能够开始理解它的含义。

我们可能对这种情况感到痛心，同时对于这种情况的理解又可帮助我们去消除它。具体地说，许多人为了进行一项极端的攻击行为，必须使自己相信受害者已经失去人性。如果这是真的，那么通过培养人们的通情就会使攻击行为难以进行。诺马和西摩·费谢巴赫的确已经证明：[118]儿童的通情和攻击性之间存在着负相关，一个人通情越多，越不会采用攻击行为。

后来，诺玛·费谢巴赫开发一套训练通情的方法并成功地测试了它对攻击行为的有效性。[119]简单说来，她教育一些学龄前儿童如何从别人的角度看待问题。孩子们被训练去识别人们的不同情绪，然后让他们在各种各样充满情感的情景下扮演其他人的角色，并以小组为单位探究他们各自的情绪。这些“通情训练”导致了攻击行为的显著减少。乔治娜·汉默克和黛博拉·理查德森近期做过一个类似的实验，[120]证明了通情是极端攻击行为的重要的缓冲器。他们把大学生置于一个情景下，命令他们每个人向另一个同学发出电击。那些受过通情训练，能够感受他人情绪的学生

发出的高强度电击要少于那些通情较少的学生。肯·依奇·沃布奇（音译）及其同事在日本学生中也发现了类似的结果。[11]沃布奇命令每个学生向另一个学生发出电击，作为一个学习实验的一部分。在一种情况下，在受到电击前，受害者先介绍一下个人情况——因而打开了促使通情形成的大门；在控制情况下，受害者没有机会介绍自己。受害人在前一种情况下受到的电击比在后一种情况下受到的电击轻得多。

有很多方法能促进人们之间的通情；其中一部分可以在小学教室里学到，无需在此一一指出，我也不准备在这里讨论他们。在我们讨论这个问题之前，首先要看一看这个问题的另一方面——认为别人已失去人性。这种看法产生于偏见中，它不仅伤害受害者，同时也伤害压迫者。读了下一章的第一段你就会明白我指的是什么了。

第七章　　偏见

一个白人警察大叫道："嘿！小子，过来。"我多少有些被激怒了，反驳他说："我不是小子。"这时，他火冒三丈地冲了过来，横在我面前，哼着鼻子挑衅道："你说什么，小子？"他迅速地搜遍我全身，问道："叫什么，小子？"我惴惴不安地答道："我是波塞恩特博士，是个医生。"他很生气，干笑着挖苦说："我问你的名字，没有问你的姓，小子。"我迟疑了一下，他马上摆出威胁的架式，攥起拳头。我的心都要跳出来了，感到受了极大的侮辱，嘟囔道："阿尔文。"白人警察继续残酷地对我进行心理施暴，吼道："阿尔文，下次我叫你，你就得马上过来，听清了吗？听见没有！"我嘀咕着。"你听见了吗，小子？"[①]

在好莱坞电影中，主人公总是狠狠地回击欺负他们的人，最终以胜利者的姿态结局。但在现实社会中，波塞恩特博士只能在羞愧难当中躲开——用他自己的话来说，就是遭受了"心理上的阉割"。这种无助感和无能感是受压迫的结果，它势必导致自童年时代培养起来的自尊心的损伤。许多年前，肯尼思和马米·克拉克用实验证明：[②]黑人儿童（其中有一些年仅3岁）已经确信身为黑人不是件好事；他们拒绝黑娃娃玩具，认为白娃娃玩具更漂亮、更高级。这个实验表明，所谓"隔离而平等"的教育机

构，从来就是不平等的，因为对于少数民族儿童来说，隔离本身就意味着他们是由于有问题才被隔离开来的。的确，这个实验在具有历史意义的联邦最高法院的决定（棕皮书第五号，教育理事会，1954）中得到了详尽的阐述，该决定宣称实行种族隔离学校违宪。

自尊心的损伤不只发生在黑人身上，也同样影响其他一些被压迫人群。在一个与“克拉克夫妇实验”相似的研究中，菲利普·戈德堡证明，[③]妇女们接受的教育使她们普遍认为自己在智力上低于男子。在实验中，戈德堡让一些女大学生读几篇学术论文，并且让她们从写作能力和风格等方面对这些文章作出评价。其中一些学生看到的文章，署名是男性（如约翰·麦凯）；另一些学生看到同样的文章，但署名却是女性（如琼·麦凯）。女学生们对男性“所著”的文章的评价高于女性“所著”的文章。换言之，这些妇女已经“知道自己的位置”；她们认为女性的作品必定比男性的差，就像黑人少年认为黑娃娃玩具不如白娃娃玩具一样，这就是社会偏见的残留物。

然而，世界在变化。“克拉克夫妇实验”完成于40年代；戈德堡的实验完成于60年代。从那时起，美国社会发生了翻天覆地的变化。例如，公然表示偏见与歧视的赤裸裸行为明显减少，保护性法令为妇女和少数民族打开了赢得更多机会的大门，媒体开始增加对从事富有权力和影响的工作的妇女和少数民族的曝光率。大家可以推测出，这些变化反映在他们自尊心的逐步提高。例如，近几年间，科学研究表明，非裔美国儿童对黑人娃娃的喜爱高于1947年的数据。[④]此外，珍妮特·斯威姆及其同事指出，[⑤]人们不再仅仅因为作者是女性就歧视她的文章。

虽然这一过程非常重要，令人鼓舞，但如果由此认为偏见与歧视不再是我们国家的严重问题却是错误的。即使公然展示的偏见越来越少，越来越隐蔽，偏见仍然使受害者付出了惨痛的代

价。每年我们都必须目睹数不胜数的因仇恨而致的案件、焚烧非裔美国人的教堂、[6]形形色色因偏见所致的暴力事件，以及那些侮辱程度轻一些的行为——比方说，在美国的大都市中，如果你是黑人，那么在深夜就很难在路上拦到出租车。[7]

什么是偏见？它是怎样产生的？如何能够减少偏见呢？

刻板印象与偏见

社会科学家已从各种不同的角度给偏见下了定义。从技术上讲，偏见有积极与消极之分。我可能对现代艺术家产生抵触的偏见，也可能对他们产生赞同的偏见。这就是说，在我被介绍给萨姆·斯米尔（别人告诉我，他是位现代艺术家）之前，就会表现出喜爱他或不喜爱他，同时我会期待在他身上发现某些特征。因此，如果我把“现代艺术家”这一概念同女性化行为联系在一起，那么，当萨姆·斯米尔像“绿湾打包机队”的后卫球员一样昂首阔步地走出门时，我会感到震惊和怀疑。如果我把“现代艺术家”这一概念同政治上的极端激进派联系在一起，那么，当萨姆·斯米尔戴着罗纳德·里根派的共和党徽章时，我也会惊骇不已。

这一章中我不准备探讨与“赞同”他人的偏见相关的情况，因此，我所使用的偏见的工作定义将只限于消极态度。偏见（prejudice）是对于根据错误或不完全的信息概括而成的可辨识团体的敌对或负面的态度。例如：当我们说某个人对黑人有偏见时，我们是说他（或她）的行为会导向对黑人的敌意；他（或她）会认为，除了个别例外，黑人都相差无几。他（或她）所认定的黑人的特征或者完全不正确，或者只是个别的情况，而他却认为整个黑人团体成员都是如此。

戈登·奥尔波特在其名著《偏见的本质》一书中写了这样一

段对话：

X 先生：犹太人的毛病就是他们只顾及自己的团体。
Y 先生：可根据福利基金会的记录，从捐款人数与捐款数量的比例看却表明他们比非犹太人更慷慨。
X 先生：那正表明他们总是力图用钱赢得别人的好感，用钱跻身于教会事业，除了钱他们什么也不想，怪不得犹太银行家这么多。
Y 先生：但新近的研究表明银行界中犹太人的百分比是微不足道的，比非犹太人所占的比例小多了。
X 先生：正是这样，他们不从事令人敬佩的业务，只干点电影业或开夜总会之类的事。⑧

这段话比一大套定义更能说明偏见的本质。实际上，带有偏见的 X 先生是在说："不用劳烦你给我摆事实、讲道理，我心意已定。"他不去批驳 Y 先生提出的资料，而是歪曲事实，为憎恨犹太人找出支持依据，或者不假思索地脱离这些事实，从新的方面发起攻击。一个怀有很深偏见的人对与其持有的刻板印象相反的信息具有免疫力。著名的小奥利弗·温德尔·霍尔蒙斯曾经说过，"改变一个固执己见的人就像让阳光照入瞳孔——瞳孔会本能地收缩起来。"

有可靠理由假设，我们大家或多或少都存有偏见——不管民族偏见、国家偏见、种族偏见，还是对同性恋的偏见、对某个居住区的偏见、或者对某种食物的偏见。就拿食物为例：在我们的文化中，人们是不吃昆虫的。假设某人（如 Y 先生）告诉你，毛毛虫、蠼螋含有丰富的蛋白质，精心烹制后鲜美可口。你会跑回家，炸上一大盘吗？大概不会。像 X 先生一样，你可能为你的偏见找出其他一些理由，比如昆虫的样子很难看。毕竟在我们

的文化中，人们只吃漂亮的动物，例如龙虾。

戈登·奥尔波特是在 1954 年写的这本书。X 先生和 Y 先生之间的对话对于现在的读者似乎有些遥远。真有人会那样考虑问题吗？真有人头脑简单到相信那些有关犹太银行家的老掉牙、漏洞百出的刻板印象吗？可能不会。但是在奥尔波特的对话发生 20 年后，类似的言论出现了。

说这话的人不是一位普通的公民，而是美国军界的最有权力的长官、参谋长联席会议主席乔治·布朗将军。在一次“关于犹太人对国会山的影响”的公开演说中，他说道：“现在，犹太人的影响力已强大到令人难以置信的程度。……你们知道，他们拥有这个国家的银行、控制这个国家的报纸。请看看犹太人的钱在什么地方就一目了然了。”[9] 1977 年，尼克松总统在水门事件中的录音带公开后，我们“有幸“听到了尼克松和 H.R. 哈德曼的一段对话。其间，尼克松总统表达了类似的对犹太人的负面情绪。

对布朗将军与尼克松总统所指的某群体的特征或动机的概括称作刻板化。刻板化（stereotype）是把同一个特征归属于团体的每一个人，而不管团体成员中的实际差异。这样，相信黑人天生就有节律感，相信犹太人贪财，那就会认为所有黑人都有节奏感，或者认为所有犹太人都在四处奔波、积蓄财产。人在很小的时候就已经学会将刻板印象用在不同的人身上。在一个对五年级和六年级学生进行的实验中，[10]研究者让这些学生用以下这些特征来评价他们的同班同学：声望、领导能力、公正性等等。给来自上层社会家庭的学生每个单项的评价高于来自底层社会家庭的学生。少年似乎没有能力根据个体差异评判他们的同班同学；相反，他们因为各自的家庭出身将自己刻板化了。

正如第四章中所述，刻板化并不一定是一种恶意的行为，它常常只是简化我们对世界看法的一种方法，而且我们每个人都或多或少地有过这种行为。当我们听到像“纽约出租汽车司机”、

“意大利理发师”或“中学啦啦队队长”这样的字眼时，大多数人的头脑里都会出现一个固定的形象。当基于经验的刻板印象正确无误时，就会成为我们认识外界复杂事物的一条适当的捷径。但另一方面，如果它蒙蔽了我们，使我们看不到群体中的个体差异，那它就是不适当的，并具有潜在的危险。

例如，我们国家的许多白人很容易将暴力行为与黑人联系在一起。这种刻板印象是如何将不平等和压迫性的行为强加于黑人的呢？查尔斯·邦德及其同事通过比较一家工作人员全是白人的精神病院对待黑人病人及白人病人的方式，阐述了这一问题。[11]他们在研究中发现工作人员惯常使用两种方法来对付病人的暴力事件：（1）将病人隔离在“休息室”；（2）给病人穿上紧身衣，然后给他服用镇静剂。翻看医院在过去85天内的记录，研究人员发现，第二种方式——身体束缚加服用镇静剂，在黑人病人中使用的频率几乎四倍于白人病人，尽管黑人病人中的暴力事件的次数与白人病人相差无几。此外，与白人病人相比，即使黑人病人在入院时被诊断为攻击性更低，这种歧视性对待依旧会发生。然而，随着时间的推移，当病人在医院生活一个月后，工作人员对黑人病人和白人病人的态度逐渐平等起来，用第二种方式对待黑人病人的次数明显下降。显然，当黑人刚入院时，工作人员对黑人整体的偏见在起作用；随着白人工作人员与某黑人病人之间熟悉程度的加深，对他的偏见行为逐渐减少。因而，这项研究表明，与增加种族之间的相互接触相伴而生的相互熟悉有可能会减少不公平的刻板印象，并为了解个体特点扫清道路。但是，我们在本章后面将会看到，种族接触本身通常不足以摧毁那些根深蒂固的刻板印象和冥顽不化。

为了进一步阐述种族或民族的刻板印象隐伏的恶果，让我们来看一看因犯罪入狱的少数民族成员的遭遇。当他们要求假释对，在判断是否应该给予他们假释时，他们的种族或民族状态这

些信息的分量是否会凌驾于其他信息之上，例如他们的生活环境或在狱中的良好表现。研究表明，这样的认知偏见的确存在。盖伦·博登豪森和罗伯特·韦耶让大学生阅读杜撰出来的要求假释的罪犯的档案，[12]并要求他们利用档案中所提供的信息决定是否应该允许假释。有时候，他们所犯的“罪行”与人们对罪犯的刻板印象吻合——如，拉美人罪犯卡洛斯·拉米雷兹因犯有殴打罪，或者来自上层社会的白人罪犯阿什利·张伯伦犯有贪污罪。有时候，他们所犯的“罪行”与人们对罪犯的刻板印象相互矛盾。在前一种情况下，学生容易忽略其他相关信息——如他们在狱中的良好表现，且往往作出比较严厉的假释建议。因而，当人们的行为与我们的刻板印象一致时，我们容易蒙蔽自己，而忽视那些提供了他们真实意图的线索。相反，我们会假设，一定由于他们的自身原因，而非生活环境的因素，导致了他们的行为方式。*

盖伦·博登豪森和罗伯特·韦耶的被试人中有多少人挨过拉美人的打，又有多少人上过白种人的当（损失钱财）？就算有这种事，也是寥寥无几，因为大多数刻板印象并非根据有效经验来为偏见与残酷辩解，而是根据道听途说、媒介宣传或我们的臆想。正如本书前面所探讨的“预言的自我实现现象”，认为黑人或拉美人是愚蠢、危险的，有助于为剥夺他们受教育的权力或拒绝他们的假释请求而辩解；认为妇女生来就应该做家务，有助于为“男人当道”的社会将妇女束缚于吸尘器上而辩解；认为来自底层的人们是浑浑噩噩、愚蠢、野蛮的，有助于为他们所做的低级

* 我要赶紧补充一句，这些数据是在假象情境中大学生们自己给出的，所以不能说明假释官员也会表现出同样的行为。实际上，假释官员很有可能比实验中的被试人更有社会阅历，更加老练。但是，实验确实说明了某些问题。也就是说，即使是富有聪明才智及良好意愿的人们也存有认知偏见；除非我们非常警惕，任何人都有可能犯同样的错误。

劳动尽可能少付钱或为将他们逐出社区而辩解。在上述例子中，刻板印象确实是有害的。在 90 年代早期，当克林顿总统试图废除同性恋者不能为军队服役的限制时，遭到了坚决的反对。人们调用了对同性恋的刻板印象。一些军界人士和政治家预测，如果允许这种人穿上制服，后果不堪设想，士气将会颓丧。然而，事实给我们开了个宇宙级玩笑。其后几年中，成千上万名男女同性恋者在军中默默地职守着爱国岗位，优秀地完成了工作任务，根本没有惹任何麻烦。

就其本质而言，刻板印象的性质并不一定都是侮辱性的。但我们应该清楚地认识到，即使刻板印象是中性的或是正面的，对于刻板印象的对象来说也是有害的。比如说，认为“雄心勃勃”是犹太人的特点，“天然节奏感”是黑人的特点，“艺术家气质”是同性恋的特点，⑬这虽然不一定是消极的，但仅仅因为它剥夺了个体应具有个性特点（不管它是正面的还是负面的）的权利，所以这种概括实际上是有害的。

此外，在大多数情况下，刻板印象是有害的；它所产生的危害是直接的，能够不断地打击目标群体。让我们来看一个特殊的例子：在 90 年代，在非裔美国学生的教育福利方面，克劳德·斯蒂尔观察到一个烦人的争端。⑭简单说来，在大学生中黑人学生与白人学生的考试成绩之间存在差距；此外，黑人学生的辍学率几乎是白人学生的两倍。虽然有许多历史原因和社会原因可以解释这一现象，但斯蒂尔认为这些原因没有切中要害；它们不足以解释黑人学生与白人学生在充分准备的前提下（与早先的考试成绩相比）取得的考试成绩之间的差距与他们在没有准备的前提下取得的考试成绩之间的差距一样大的现象。换言之，必定存在某种原因能够解释是什么妨碍了那些智力超群、准备充分的黑人学生在考试中的表现和具有相同能力、准备同样充分的白人学生一样出色。

在研究这个问题时，克劳德·斯蒂尔和乔舒亚·阿伦森推理到，[15]影响黑人学生表现的主要因素是（在高度评价性教育范畴内）黑人学生对证实人们对黑人“智力水平低下”负面的刻板印象怀有“恐惧心理”。斯蒂尔和阿伦森将其称为刻板印象的威胁（stereotype threat）。他们推理到，正是这种恐惧心理带来的额外负担干扰了学生在评价类项目（如测试）中的表现水平。在一项著名实验中，斯蒂尔和阿伦森让斯坦福大学的黑人学生和白人学生分别进行了一项较有难度的词汇测试（GRE，研究生入学测试）。让其中半数学生相信，研究者的目的是考察他们的智力；让另外半数学生相信，研究者的目的只是测试他们的词汇能力，而与他们的智力水平无关。

结果十分明显：无论测试目的是否会被用作诊断智力水平的指标，白人学生在测试中的表现都一样好。相信测试目的与诊断智力水平无关的黑人学生表现得与白人学生一样好；相比之下，相信测试目的与诊断智力水平有关的黑人学生表现得比白人学生差很多。

这就是刻板印象的威力。

刻板印象与归因

刻板化是归因现象的特殊情况。正如第四章中所述，当事件发生时，人们总是试图找出事件发生的原因。确切地说，当某人完成了某一行为，旁观者会对行为的产生原因作出推测。例如：如果你最喜欢的橄榄球队里的边锋失去了一个很好的传球，你会产生许多种可能的解释：也许阳光太刺眼；也许他在担心孩子的病而注意力分散；也许他是故意丢球，因为他买彩票时下注在对方球队；也许他“听到后面有人跟上来”而心慌意乱；也许他本来就球技平平。注意，上面各条有关边锋失误原因的解释会导致

一个很不相同的结果。如果他是为孩子的病担心而不是在买彩票时下注在对方球队身上，那我们对他的看法就会不同。

这种探索别人行为原因的需要，是人类超越已有信息的一种倾向，它常常是有用的。例如：设想你刚刚搬到一个陌生的城市，没有朋友，倍感孤独。这时传来了敲门声，原来是邻居乔。他握住你的手，表示欢迎你来做邻居。你请他进来，他坐了大约20分钟。你们谈得很投机。想到有可能结识一个新朋友，你感到非常惬意。当他起身离开时，他开口说道："噢，对了，如果你需要买保险的话，我恰好是干这行儿的，很乐意效劳。"接着他留下自己的名片。他到底是个恰好推销保险的朋友，还是伪装成朋友想达到推销保险的目的呢？了解这些是很重要的，因为你必须决定是否和他继续来往。再重复一遍，在进行归因时，人们必须超越已获信息。我们不知道边锋为什么失球；我们不知道乔善意举动的动机。我们在猜测。因此，我们对事物的因果解释可能正确，也可能错误，可能有效，也可能无效。

在不明确的情景中，人们的归因往往与其信仰和偏见保持一致。托马斯·佩蒂格鲁将其称为最后归因错误（ultimate attribution error）[16]。如果"顽固先生"看见一个衣冠楚楚的盎格鲁——萨克逊白人基督徒在星期三下午三点坐在公园椅子上晒太阳，他不会介意。可是如果是一个衣着整齐的黑人这样做，他很容易匆忙得出这样的结论：他失业了。同时，"顽固先生"会很生气，因为他认为自己辛辛苦苦挣来的钱纳了税，最后作为福利补助，让这个懒惰的废物点心去买好衣服了。如果"顽固先生"路过一位白人的家，看见垃圾箱被弄翻了，垃圾撒了满地，"顽固先生"会推论出可能有条野狗刚在这里觅食。如果他路过一个黑人的家并看到同样的情景，他就会很生气，并且断言说："这些人过得跟猪一样。"偏见不仅影响他的归因和结论，而且他的错误结论又为其负面感情进行了辩解并使之得以强化。因而，整个归因过程

呈螺旋式上升，即偏见引起了某种特定的负面归因或刻板印象，而这种负面归因或刻板印象又反过来加强了偏见。[17]

性别的刻板印象

对刻板印象特别有趣的展示发生在人们对性别差异的看法上。凯·杜克斯及其同事发现，世界各地的妇女都被认为更应该担任哺育者的角色，而且妇女都被认为没有男子果断。很可能这种认识完全与角色扮演相关——即，传统的妇女扮演的是家庭主妇的角色，因而更容易被看成哺育者。[18]在连续体的另一端，进化的社会心理学家认为，[19]女性行为和男性行为只存在于那些两种性别面临不同适应问题的领域。从达尔文主义的角度看来，有强有力的生物原因可以解释为什么妇女在进化过程中比男性更容易扮演哺育者的角色。例如，由于解剖学的原因，在我们的祖先中女性一直就是婴儿的早期照料者；那些不被女性照料的婴儿存活率较低。

虽然无法证实与男性相比，照料婴儿更有可能是女性的基因特性，但事实表明，文化上的刻板印象在真实生活中俯拾即是。艾丽斯·伊格雷、温迪·伍德和珍妮特·斯威姆表明，[20]与男性相比，女性倾向于展示那些被人们描绘成更具社交敏感性、更友善、更关心他人的行为，而男性倾向于展示那些被人们描绘成更有支配性、更具控制力、更独立的行为。勿庸置疑，男性与女性的性格特点存在许多交叉之处；我们大家身边既有具有社交敏感性的男性，也有不具有社交敏感性的女性。无论刻板印象背后的现实是社会性的还是生理性的，对女性或男性应用刻板印象剥夺了个体被视为具有个体特质和能力的人的权利。

勿庸置疑，性别刻板印象确实经常脱离实际情况，因而特别有害。例如，在雪莉·费尔德曼一萨默斯和萨拉·基斯勒于1974年进行的一项实验中，[21]当男大学生遇到一位成功的女医生时，

他们认为她的能力低于成功的男医生。凯·杜克斯和蒂姆·埃姆斯怀勒在类似实验中发现,[22]如果性别刻板印象的作用足以强大，遭受刻板印象的群体中的成员也很容易接纳它。具体说来，研究者告诉男女学生，某同学很好地完成了一个难度较大的任务，并要求他们解释其成功的原因。如果是个男生完成的，男女生都把他的成功归于他的能力；但如果是个女学生完成的，男女生都把她的成功归结于她的运气。

虽然这是个25年前的实验，自那时起，美国社会发生了翻天覆地的变化。这些变化是否会影响人们对妇女所持的刻板印象呢？是的，但不像我们想象的那么多。在1996年，珍妮特·斯威姆和劳伦斯·桑那对50个关于这方面课题的最新实验进行了认真分析。[23]他们发现，虽然性别刻板印象的影响没有扩大，但他们与从前惊人的一致：如果男性在某项工作中获得成功，旁观者容易将其成功归因于他的能力；如果女性在同一工作中获得成功，旁观者容易将其成功归因于她的勤奋。如果男性未能完成某项工作，旁观者容易将其失败归因于他的霉运或努力不够；如果女性未能完成同一工作，旁观者容易将其失败归因于她的能力。

研究还显示，年轻女孩容易低估自身的能力。约翰·尼古拉斯发现,[24]四年级的男孩将自己在一项难度很大的智力任务中的成功归因于他们的能力，四年级的女孩往往贬低她们的成功表现。此外，这项实验显示，男孩学会通过将自身的失败归因于霉运来保护自尊心，而女孩总是更多在自己身上寻找失败的原因。在最近的一项研究中，德博拉·斯蒂派克和海蒂·格拉林斯基发现,[25]女孩贬低自己能力的倾向在传统上由男性把持的领域中（如数学）更有普遍性。具体说来，斯蒂派克和格拉林斯基发现，初中女生将自己在数学课上的成功归因于运气，而男孩将自己在数学课上的成功归因于能力。另外，在获得数学测试的成功后，女孩的自豪感要低于男生。

女孩的这种自我贬低的认识从何而来呢？总的说来，她们肯定受到了社会的普遍态度的影响。但是，对她们影响最深的人是那些在她们幼年生活中最重要的人—— 她的父母的态度。在一项研究中，贾尼斯·雅各布和杰奎琳·埃克尔斯[26]探索了母亲的性别刻板印象对自己 11 岁和 12 岁的儿女的能力认识的影响。雅各布和埃克尔斯进一步研究了母亲的这种认识对于孩子们对自身能力认识的影响。持有强烈的性别刻板印象的母亲认为，她们的女儿的数学能力低一些，而儿子的数学能力要高一些。这些认识反过来影响着孩子们的认识。持有强烈的性别刻板印象的母亲的女儿们也认为自己没有多少数学天分。不持有强烈的性别刻板印象的母亲的女儿们没有这种自我贬低的认识。

自我归因的现象存在许多有趣的后果。假设一个男网球运动员以 2：6 输掉了第一个发球局。他会怎么总结呢？他可能会认为自己没有尽力，或是运气不好。总而言之，他的对手神奇般地连续得分。假设一位女网球运动员失去了第一局比赛，她会怎样总结呢？根据尼克尔斯的数据，她可能认为自己的球技不如对手精湛，说到底，她的确是以 2：6 输掉了这局比赛。这里有趣的现象是：运动员对自己在第一局中失利的归因会部分影响他们在后面几局的成功表现。也就是说，男运动员会更加努力，后来居上，在后两局中胜出，从而赢得整个比赛。事实证明的确如此。在对这种现象进行的系统调查中，研究者调查了 19，300 场网球比赛的结果。[27]在这些比赛中，当运动员在第一局失利后，男运动员比女运动员更有可能重整旗鼓，拿下第二局和第三局。女运动员更有可能连落三局，失掉比赛。这种现象在职业网球运动员中同样存在——虽然他们认为自己球艺精湛、富有实力。

马林·特纳和安东尼·普拉特肯尼斯[28]通过揭示女性求职过程中产生的负面自我归因有可能妨碍她们的实际表现，将这一概念向前推动了一步。具体说来，特纳和普拉特肯尼斯带着浓厚的兴

趣，研究了对妇女的保护性行动计划中可能存在的某些不良的副作用。大家知道，这种保护性行动计划旨在使那些曾经在求职中被人忽视的富有才华的女性受益。不幸的是，这种计划本身也有不周之处：某些这样的计划无意中给富有才干的女性打上了烙印，因为它给人们造成了一种印象，即她们的入选并非是由于其才干，而是由于其性别。它对妇女的影响又是怎样呢？在一项严格控制的实验中，特纳和普拉特肯尼斯让一些妇女相信她们是因为性别原因才入选某项工作的，而让另一些妇女参加一个测试，并告诉她们测试成绩将被作为选拔标准。那些被告知是由于性别原因（而非测试成绩）而被选拔的妇女往往贬低她们自己的能力。此外，他们往往干出一些自我妨碍的行为；具体说来，当她们所从事的工作需要十分努力时，认为自己是因为性别原因而被选拔的妇女工作起来，不如那些认为自己因为富有才干而被选拔的妇女。

谴责受害者

让从未体验过偏见的人们充分理解作为偏见对象的感受有时是十分困难的。对于处于支配群体并相对具有安全感的人们来说，通情并不是呼之既来的。虽然他们可能产生“同情之心”，并希望目睹的一切不是真的，但“自我正确的意识”的痕迹常常会潜入他们的态度，使他们容易将罪名归因于受害者。这种情形总是以“罪有应得”的形式出现。例如，“如果犹太人在历史上一直遭受迫害,那说明他们一定是做了某种错事。”如果她遭到强暴,那说明她一定有过煽情的举止。”如果非裔美国人、拉美人、美国印第安人、同性恋者不想惹麻烦，为什么不……”（远离报纸的头条新闻、闭上嘴巴、不要去那些不受欢迎的地方等等）。这种建议包含着一项指令，它要求偏见的对象遵守那些比

大家共同遵守的规则还要严厉的规则。

具有讽刺意味的是，这种因为受害人遭受不幸而谴责受害人（即将受害人的困境归因于他们的性格特点与无能）的倾向往往是被一种希望看到世界是公正的动机所驱使。正如梅尔文·勒纳及其同事指出的，[29]人们容易用个体的性格特点来解释那些否则无法解释的不公平事件。例如，如果两个人在同一项工作中同样努力，而仅仅通过掷钢蹦儿，一个人得到了一笔丰厚的奖金，而另一个人却两手空空，那么旁观者很容易将其原因解释为那个倒霉的人工作不如另一个人努力。同样，对待穷人的负面态度——包括指责他们要为自己的苦难负责——在相信世界相对公平的个体当中十分普遍。[30]显然，如果我们看到自己生活在一个人们无缘无故地被剥夺掉他们的应得（同工同酬）或需要（生活必需品）的世界上，我们将会感到恐惧。出于同样的理由，如果600万犹太人无缘无故地遭到杀戮，和让自己相信他们做了错事才遭此报应相比，后者会让人心里好受一些。*

巴鲁什·菲什霍夫对于后见之明[31]（我们在第一章及第四章中分别探讨了这个问题）的研究能够进一步加深人们对"谴责受害人现象"的理解。你可能还记得，研究显示大多数人都是绝佳的星期一上午的四分卫：当我们得知某事的结果时，围绕这件事的复杂的形势一下子变得一目了然；似乎我们从来就对此了如指掌，如果要我们预测结果，我们肯定是不费吹灰之力。但这只是一个幻觉。

* 敏锐的读者或许已经发现，这是关于人们所具有的贬低其伤害对象倾向的一个温和一些的例子。我们在第五章和第六章中看到，当一个人伤害另一个人时，攻击者往往会先通过将攻击对象非人化来贬低受害者，然后再攻击他。而在上述例子中，如果一个人看到另一个人遭到误解，他或她就会认为受害者罪有应得。

在一系列有趣的实验中，龙尼·雅诺夫一布尔曼及其同事发现，后见之明的力量增加了被试人对强奸受害者对其不幸应负有责任的认识。[32]研究者让被试人阅读两份曾在大学课堂上相识的一对男女的约会记录。这两份记录除了结尾一句不同，其余内容完全相同。其中半数被试人看到的结尾是，“我所知道的下一件事,就是他强奸了我。”而另外半数被试人看到的结尾是“我所知道的下一件事，就是他把我带回了家。”在要求被试人忽略约会的真实结果后，研究者要求被试人预测几种可能的结局的概率，包括他们所看到的记录。尽管在这两个版本的故事中，导致结果的事件完全相同，读到“强奸结尾”的被试人比读到“回家结尾”的被试人更有可能预测强奸会发生。此外，读到“强奸结尾”的被试人容易将强奸归罪于妇女的举止——如让男人吻她。这些发现的意义还存在争议。为了理解和感受受害人的境遇，我们必须能够从受害人的角度来重建导致他受害的事件。请不要忘记，受害人并不像我们一样能利用后见之明来指导他们的行为。

偏见与科学

科学家受到的训练使他们可以客观、公正地认识事物。但即使是科学家，也会受到周围环境的影响。19世纪美国最伟大的生物学家之一的路易斯·阿加西斯曾提出，上帝是把黑人与白人作为不同的物种造出来的。[33]与此相似，1925年英国著名的科学家和数学家卡尔·皮尔逊总结自己关于民族差异的研究时说“一般说来，不论男女，犹太移民的脑力和体力都比当地居民（不列颠人)低劣。”[34]在此基础上，皮尔逊提出，不许东欧犹太人移居到大不列颠。

许多当代科学家会要求获得比阿加西斯和皮尔逊更多的确凿证据。例如，大多数心理学家都足以成熟到懂得如何正确看待标

准的智商测验。他们认为它是一种偏见的工具，在无意之中偏向白人和中产阶级城市居民，因为对于测验中所用的特定术语和词汇陈述的问题，城市的孩子比在农村或少数民族聚居区长大的孩子要熟悉的多。因此，在我们作出“黑人、拉美人或乡村居民智商测验成绩不好是由于愚笨”这一结论前，必须知道智商测验是否没有受到文化背景的干扰。

但是科学家的成熟并不能保证他们没有偏见。在偏见社会中，善意的人们落入的陷阱可能是十分微妙的。让我举一个亲身体验过的大男子主义的例子。在此书第一次付梓时，我在讨论个体在说服力方面的差异问题时讲到，女性似乎比男性更容易被说服。这一结论是根据 50 年代晚期欧文·贾尼斯和彼得·菲尔德所做的实验。[35]然而，对这项实验的严格审查却发现，它无意中对女性持有的偏见正如智商测验对乡村居民和少数民族聚居区的居民的偏见一样。在他们的实验中，劝导的题目包括民防系统（尤指防核毁灭的）、癌症研究、冯·兴登堡元帅等等。对于这些题目，由于文化背景的原故，男子和男孩比妇女和女孩表现出更大的兴趣。与现在相比，这种情况在 50 年代尤为甚之。因此，这个实验结果仅仅说明人们在不关心或不熟悉的问题上更容易被劝导。的确，这些推测已被弗兰克·西斯特鲁克和约翰·麦克戴维斯新近做的一系列实验所证实。[36]在这个研究中，他们运用的题目十分广泛，有些是男子更感兴趣的，另一些更适合妇女的传统兴趣和专长。结果很清楚，妇女们在男性更有兴趣的问题上更容易被劝导；而男子则在妇女更有兴趣的问题上更容易被劝导。当然，女性和男性在养育过程中对某些问题不感兴趣的事实，本身就是性别歧视的不幸后果。

1970年，我写此书第一版时，没有意识到贾尼斯和菲尔德的实验存在缺陷。后来，一个朋友的话引起了我的注意（她很礼貌但很坚定地提出了这个问题）。她既是一位女权主义者又是一

位社会心理学家。从这个事例中我得到了深刻的教训：生活在一个偏见比比皆是的社会中，我们会经常不加批判地接受这些偏见。我们很容易相信妇女易于受骗，因为整个社会都持有这样的刻板印象。可见，我们很容易不加批判地对待作为论据的科学资料，而且往往在还没有意识到这点时，就把它用来作为自己偏见的科学依据了。

偏见的微妙效果

我们生活在一个充满了种族主义者和大男子主义者的社会。这一事实将对主流群体与女性和少数民族成员的行为产生微妙但重大的影响。大量的这种行为是在无意识状态下发生的。卡尔·沃德及其同事[37]首次训练普林斯顿大学的学生对求职者进行面试。他们的观察揭示了考察者在面试黑人求职者时与面试白人求职者时存在的巨大差异：与面试对象为白人相比，当求职者为黑人时，考察者无意中坐得与求职者稍微远一些，谈话中语误出现得更多，面试时间缩短25%。在第二个实验中，沃德及其同事训练他们的考察者用同样的方式对待上一次面试中的白人求职者或黑人求职者。研究者对作为面试人的学生录了像。独立观察者判定，那些被以对待黑人求职者的方式所对待的求职者比以对待白人求职者方式对待的求职者显得更紧张、效果更差。这项实验的结果使我们对下述现象产生了强烈质疑：当妇女或少数民族成员被男性白人面试时，他们的表现不好的原因不是因为他们不行，而是因为面试人在自己也不察觉的情况下，采取的行为方式使求职者感到不自在。

即使我们从未发现自己处于上述的求职者的位置，我们每天都会与他人交往——无论男性还是女性，无论年轻人还是老年人，无论黑人还是白人，无论是亚洲人还是拉美人等等。我们对

他人的认识常常影响我们的行为，也就是说，我们首先按照自己的想象，来看待他人的特点与行为。我在其他章节里曾把这种现象称为“预言的自我实现”。例如，假设我和你素昧平生，但我们的一位共同认识的人告诫我，你是一个冷酷、孤僻、沉默寡言的人，当我们见面时，我很可能也保持与你的距离，并采取冷漠、孤僻的方式对待你。而在实际生活当中，你是一个热情开朗的人。可是我的行为没有给你一个显示你本来性格的机会。作为对我的行为的对应，你也很可能保持与我的距离，这样，我对你的先人之见（你不是个热情友好的人）就得到了证实。

这只是众多“观念创造现实”情景中的一例。[38] 当我们持有错误的观念或对他人持有偏见时，我们对他人的反应往往会使他人的行为方式最终验证了我们的错误判断。社会心理学家罗伯特·默顿写到，这种预言的自我实现创造了“谬误的王国”，并使之长生不息。[39] 如果人们把女性视为被动和依赖的代名词，或者把黑人视为懒惰和愚蠢的代名词，他们就可能这样对待女性和黑人，并在无意间创造出与这些刻板印象相联的行为或特征。“瞧，”他们会对自己说，“我对这些的看法始终是正确的。”

当然，并不是每个人都对其他群体的成员持有顽固的刻板印象。我们常常只是暂时收纳各种各样的社会观念，然后再对它们的正确性进行判断。我们经常利用社会交往的形式来检验对他人的推测是否正确。但在我们检验推测的战略中存有内在缺陷。也就是说，我们检验对他人的假设时所应用的战略能够产生证实性的证据，即使假设本身有误时也是如此。还记得（第四章中）马克·辛德和威廉·斯旺的实验吗？在这些实验中，当要求个体检验关于某人性格外向的假设时，研究者使用了“外向性”的问题（如，“如果你想活跃晚会气氛，你会做些什么呢？”）；当要求个体检验关于某人性格内向的假设时，研究者使用了“内向性”的问题（如，“什么因素使你难以向别人敞开心扉？”）。辛德和斯旺

发现,[40] 问题的性质有助于决定问题的答案。也就是说，既不外向也不内向的人在回答第一类问题时显得外向，而在回答第二类问题时显得内向。

概括起来，上述研究的结果帮助人们理解了刻板印象难以改变的原因。当我们对他人持有某种看法时，预言的自我实现使我们创造了一个与我们的预期一致的社会现实。即使我们的思想开放到能够检验我们的观念的正确性时，我们往往仍会不自觉地应用证实我们刻板印象的正确性的“检测”方法，甚至在我们的观念错误的时候也如此。

尽管许多有正义感的人尽力做到思想开放，但他们仍然不能与微妙的偏见绝缘。许多研究人员认为,[41]过去美国白人那种明目张胆的种族歧视基本上已被间接形式所取代，但这种方式或许更加有害。今天，大多数人都认为自己没有偏见，即使他们可能会继续以隐蔽的方式歧视少数民族成员。

我所描述的这种微妙的种族主义正是戴维·弗雷和塞缪尔·盖特纳在研究白人对黑人的帮助行为时所发现的。[42]他们在研究中发现，只有当受到帮助的黑人显示他自己也尽了很大的努力时，白人被试人愿意帮助黑人学生的程度才与愿意帮助白人学生的程度一样。但当他们认为黑人学生在工作中缺乏努力时，被试人更容易拒绝黑人学生而不是白人学生。这些发现揭示，当人们很容易为自己找到开脱的理由时，微妙的种族主义就很容易冒头：如果拒绝帮助一个难以在其所处的环境中获取帮助的少数民族成员，人们很难为自己开脱，使自己看上去不像个老顽固。但如果人们可以为不施援手而找到更好的理由时，如当需要帮助的人是个“懒汉”，人们将会继续以偏见的方式行事，而装扮成没有偏见的样子。

在一个相关实验中，帕特里夏·迪瓦恩指出,[43]我们大家都已经意识到那些与少数民族相关的普遍的刻板印象。当怀有偏见的

人遇到少数民族成员时，这些普遍的刻板印象就会闯入他们的脑海，并在一定程度上影响他们待人的方式。迪瓦恩发现，在正常情形中，相对没有偏见的人们能够有意识地提醒自己以谨防刻板印象闯入我们的脑海并影响我们的观念和行为。但她还发现，在特殊情形下（有意识的控制处于最低点），甚至那些相对没有偏见的人们也会不由自主地滑向偏见一方，最终按照普遍的刻板印象思考或行事。

微妙的男性至上主义者与性别一角色的社会化

偏见的微妙形式同样指向女性。达里尔和桑德拉·贝姆夫妇认为，[44]社会对妇女的偏见是“未意识到的意识形态”的一个范例。也就是说,人们盲目地接受了一套信仰,却并未意识到它,因为人们甚至无法想象世上还存在着其他观念。在我们的文化形态里，很难想象让一个妇女去当卡车司机或看守，而让她的丈夫呆在家里看孩子、补袜子、收拾屋子。倘若确有其事,很多人就会认为这种夫妇不太正常。为什么？因为这种安排在我们这个社会里并不是一种现实的选择。就像鱼不知道它生活在水中一样，人们还不曾意识到这种意识形态的存在，由于这种意识形态实在是太普遍了，因而人们甚至不可能设想世界上还存在着其他观念。

回忆一下第一章的例子，小玛丽在9岁生日时得到了一套过家家玩具（包括灶具）的生日礼物。这时她9岁，已经知道自己的角色是在厨房，并受到这种观念的制约。这种制约是如此彻底，甚至连她父亲也相信“家庭主妇”在本源上是遗传的。这并不只是一个幻想。正像我们提到过的，甚至幼儿读的第一本小人书也容易传播这些角色的刻板印象。[45]的确，鲁斯·哈特利的研究表明，[46]孩子在5岁时已清楚地知道了男性和女性的适当行为定义是什么。这种“未意识到的意识形态”可能对社会有重大的影响。例如，琼·李普曼一布卢门报告过，[47]大多数妇女在幼年时就

形成了对自身性别角色的传统观念（即“ 妇女的位置是在家里，而不是接受高等教育 ”)。而那些持有平等的性别角色观念的女性则表现出更强烈的渴望接受高等教育的倾向。

时下妇女自我意识的提高对妇女是大有裨益的。依据李普曼一布卢门的发现，我推测随着性别角色刻板形象的日益瓦解，寻求高等教育的妇女人数将会增长。实际上， 1980 年，公立大学校园里女生的人数第一次超过了男生。这一趋势持续到 90 年代中期。对参加职业训练的人数的统计表明，虽然男性在那些一直为男性把持的行业里的人数仍然超过女性，但在诸如心理学等性别要求比较中立的领域里，女研究生的数量居多。[48]还应该提一下，妇女自我意识的提高令男性同样受益，因为妇女的兴趣扩大了、工作的类型扩大了，男子的角色规定也变得不那么苛刻了。

让我将这个例子扩展开来说。近年来，我们这个社会已越来越认识到对性别的歧视和刻板化是不同性别角色的结果。性别角色的观念就是所扮演的角色要适合于性别特点，这对于理解社会给男子和妇女的压力是很有用的。按照传统观点，人们期待男子成为能养家糊口的人、创造者和攻击者，任何时候都不暴露他们的脆弱情感和弱点。按照传统观念，女性则往往与较低的自尊、高度焦虑和较低的社会接受程度相关联。[49]正如前面所述，人们认为女性更温和、更敏感、语言能力更强，但是竞争力较低且优柔寡断。[50]女性的角色一直集中在家庭、孩子和婚姻上，在获得更高地位或更广泛地选择职业时则受到限制。

这种性别一角色的刻板印象存在着严重的后果。在一项有趣的实验中，纳塔利 · 波特和弗洛伦斯 · 盖斯发现，[51]与男性同事相比，甚至连女研究生都没有因其智力上的领导能力而受到多少肯定。在实验中，给大学生看一幅一群男子或一群女子围坐在桌边的照片。研究者向大学生解释说，这是一群研究生讨论研究课题的照片。然后，研究者让大学生们猜测谁对小组的贡献最多。被

试人具有非常强烈的倾向，选择坐在桌首的人作为对小组贡献最多的人。在另一种情况下，研究者给大学生看一幅男男女女（两个男子和三个女子）围坐在桌边的照片。当其中一位男子坐在桌首时，大多数被试人都指认他是贡献最多的人；当其中一位女子坐在桌首时，没有一位被试人指认她是贡献最多的人。实际上，照片中的每位男子收到的“选票”都比三位女子收到的选票之和还要多。在实验中，被试人无论是男性还是女性，研究者获得的实验结果都极为相近，因而为我们提供了一个解释“未意识到的意识形态”的绝妙范例；此外，实验中的女性与男性一样，很少选择女性作为贡献最多的人。

波特和盖斯的实验指出，对女性怀有偏见的人并不全是男性；在妇女中间，对女性怀有偏见行为远比我们所知的要更普遍。此外，罗伯特·S. 巴伦、玛丽·伯吉斯与 C.F. 考发现，[52]女性对女性的性别偏见往往不易察觉。他们在实验中请男性和女性被试人看 12 幅刻画了某人以蔑视女性的态度对待女性的插图。当以蔑视女性的态度对待女性的人为女性时，男性与女性将其行为视为蔑视女性的可能性较小。而且，同以蔑视女性的态度对待女性的人为男性时相比，将这种行为视为不太极端、不太激烈。

性别角色社会化的过程使我们把男性、女性的角色看做是固定的、有限的。该领域的研究者发现，这种传统的标签化方法同充实丰富的成长过程是对立的。例如，桑德拉·贝姆提倡人们用“双性化”来减少性别角色的刻板化。根据她的理论，“应该鼓励男性与女性成为既能干又善于表达、既果断又柔顺，既具有男性特点又具有女性特点——究竟采取什么行为，取决于行为与其所处的情境是否匹配。”[53]举例说来，无论是男性或女性，要求加薪时，果断自信的态度比较合适，而唯唯诺诺或羞羞答答的行为则不会让你达到目的；然而，在争论后寻求和解时，柔顺态度是比较合适的。武断只会增加局势的紧张。

通向男女平等的道路充满坎坷。像少数民族成员一样，妇女的行为如果符合低下、被动、无独立性、神经过敏的传统文化观点便受到鼓励。结果就会导致预言的自我实现：如果一个妇女用与社会公认的标准不同的观点评价自己，那她不可避免地会感到不舒服，因为她的行为与她自童年时期形成的自我观念不相符。例如：像我们前面提到过的那样，如果一个卡车司机和家庭主妇调换一下位置，显然会产生许多不协调，特别是当他们与同伴相互交往时更是如此。这样，一个社会所习惯的刻板形象便会以这种方式长期存在。如果一个妇女试图通过变得果断或找一个非传统的工作来摆脱她固定的性别角色，那她就面临失去友谊的危险，甚至会挑起他人的偏见情绪。相应而言，如果个人需要从善如流，那么跳出规定角色的情况是很少发生的。

然而，有理由认为，现在人们对适当的男性和女性行为的认识也越来越灵活。琳达·杰克逊与托马斯·卡什发现，[54]被人描述成“双性人”的男性和女性比一直恪守传统性别角色的男性和女性更令人喜爱，也更适应环境。但蹊跷之处是：如果女性以人们刻板印象中只有男性才采取的方式行事时，她们受人喜爱的程度最低。同样，如果男性以人们刻板印象中只有女性才采取的方式行事时，会被认为比以人们刻板印象中只有男性才采取的方式行事的女性更令人难以接受。得出的教训似乎是这样的：人们只要在“性别交叉”行为与其原本性别中被视为适宜的行为之间小心地达成平衡，就能够被人接纳。回到我们的例子上来，当个女卡车司机的想法可能不会令多少人惊讶，如果她同时还是一位超级厨师、女裁缝或业余芭蕾舞演员。同样，选择待在家里看孩子的男性也可能赢得社会更多的肯定，如果他同时还是个王牌捕鱼手或灵巧的机械工。

性别一角色的社会化存在许多后果。从60年代晚期至70年代早期，玛蒂纳·霍纳所做的一系列实验表明，[55]妇女实际上可能

惧怕成功，特别是当成功不符合其角色的期望时。她在研究中要求女大学生，以“安妮发现自己是医学院里的尖子生”为题描写一段故事。学生们都喜欢把安妮的前途描写为不幸的，把安妮的特点描写为或者极力缩小自己的成就，或者由于成功反而得到恶果。有趣的是，最近的研究证明，[56] 当男性在非传统场合取得成功时，这种现象同样存在。具体说来，当男性被告知“约翰”是护校里的尖子生时，他们所估计的负面后果比被告知“安妮”是医学院里的尖子生的女性所估计的负面后果还要多。因而，“惧怕成功”现象与“劝导能力”现象十分类似；男性与女性都呈现出这种效果的行为症状；而何时出现或以何种方式出现则取决于不同的情况。

我认为在这里，可以学到两个重要经验。

其一，虽然男女的行为之间存在差异，但许多差异可以追溯到两性所处的不同的环境。也就是说，最初女性似乎更容易被说服或者更惧怕成功，因为人们是以男性的游戏规则来评价她们的。你瞧！当人们以女性的游戏规则来评价男性时，男性似乎也显得更容易被说服或者更惧怕成功等等。此外，甚至当男性与女性的行为完全相同时，评价他们的标准往往也不尽相同。例如，正如前面所述，当女性获得成功时，人们通常将其成功归因于勤奋或运气；而男性获得成功时，人们通常将其成功归因于才干。因而，在匆忙得出‘某一性别在任何领域都逊于另一个性别”的结论前，我们必须仔细考察行为发生的背景情况，以及在评价男性和女性行为时，是否引入了双重标准。请记住阿伦森的第一法则：干蠢事的人不一定都是蠢人。同样，做‘劣等’事的人不一定都是劣等人。

其二，必须意识到所有人——无论是男人、女人，还是男孩、女孩；无论是黑人、拉美人，还是白人、亚洲人；无论是富人，还是穷人；无论是同性恋者，还是异性恋者，都是束缚着我们的刻板印象的受害者。如果遗漏了“某些角色比其他角色更有

限制性、更虚弱”这个显而易见的事实，那将是幼稚的。然而，如果疏忽了“群体挣断偏见枷锁的力量间接地使我们获益”这一事实，也将是愚蠢的。随着我们学会接受他人超出角色范畴的行为，我们自己超出角色范畴的行为也会逐渐被人接受。最终，我们会更加自由地发挥自身作为人的潜力。

偏见与媒体

媒体在维护偏见方面起到了非常重要的制度化作用。早些时候，报纸往往会刊登非白种人罪犯或嫌疑人的种族情况。但如果犯事的人碰巧是个白人，报纸却从不提及他的种族情况。这无疑会勾画一幅扭曲的图画，使非白人犯罪的数量受到了歪曲。在比尔·柯斯比和迈克尔·乔丹推开了这扇大门前，人们很少会在电视上或广告中看到一张黑脸，而他所扮演的角色摆脱了刻板印象的窠臼。几年前，当非裔美国人只能扮演类似《阿莫斯和安迪》剧中的角色或出演综艺节目中的说唱节目时，关于‘黑人是愚蠢的、无能的、懒惰的，具有天生的韵律感’的刻板印象即被强化。

在过去的 20 年间，情况发生了变化，但变化到底有多大呢？随着 80 年代‘比尔·柯斯比栏目”的广受欢迎和奥芙瑞·温芙妮和迈克尔·乔丹等富有魅力的文化偶像的无所不在，人们很容易认为，对黑人态度已发生了巨变。但虽然非裔美国人在近几年里在媒体中的出镜率上升，从戏剧的角度看来，他们总是被集中在基本上全是黑人环境的喜剧中，或者在全是白人的剧中扮演象征性角色。让我们看看黄金时段上演的剧作吧，他们可是美国电视业收入的领头羊啊。正如我在第三章中提到的，著名学者乔治·格伯纳定期性地对媒体进行广泛的调查。[57]根据格伯纳的发现，在过去的 15 年间，非裔美国人在黄金时段播出的电视剧中的百分比一直在 6% 和 16% 之间徘徊，没有明显迹象表明这一时期这一数字有上升的趋势。

在其他形式的宣传和娱乐中，这种情况更为极端。让我们看一个简单的例子，如幽默卡通片。几年前，我的一位学生鲁斯·蒂博多对 1946 年至 1987 年出版的《纽约客》杂志上刊登的所有卡通片进行了全面分析。[58]她发现，非裔美国人在卡通片中极少出现。此外，在她的早期研究中（40 年代与 50 年代）,每当非裔美国人出现在卡通片中，他或她通常都是扮演那些高度刻板化的典型角色。相对而言，随着以刻板印象刻画的少数民族越来越不为人接受，非裔美国人的刻板角色出现的频率实际上逐年下降。蒂博多震惊地发现，在整整 42 年内，只有一位非裔美国人在卡通片中扮演了主角，而且其角色与种族无关。但这是 35,874 个卡通片中惟一的一例。蒂博多总结到，黑人在卡通片中并不仅仅被刻画成普通市民的代表。

回到黄金时段电视节目上，对其他少数民族而言，他们在电视节目中的整体情况还要更灰暗。格伯纳发现，在 90 年代，在黄金时段电视剧中扮演角色的拉美人大约略高于 1%，亚裔人或美国印第安人的比率都低于 1%。男女同性恋者的出镜率几乎为零，当他们出镜时也只是扮演那些刻板化的角色。这并不是不合逻辑的；因为对大多数人而言，电视为人们了解世界提供了重要的信息来源。相应地，对少数民族成员或女性的非经常性的和不客观的刻画是有害的，因为它误导了人们。人们由此产生了“这些人不是社会的必然成员”的错觉，并无法体验到真正的冒险经历、普通的麻烦或人类情感。 此外，媒体中正面榜样角色的缺

* 在这种总的趋势当中，1997 年爱伦·德格尼瑞斯出演的电视剧是个值得注意的例外。德格尼瑞斯在剧中扮演了一位女同性恋者，同时，她向公众披露自己也是同性恋者。有趣的是，该剧是美国历史上收视率最高的电视剧之一。虽然许多保守组织以联合抵制的方式反对该片的播出，但调查显示，该剧受到了美国公众的普遍喜爱。

乏无疑会助长自卑的情绪，并导致少数民族成员之见的疏离，尤其是孩子之间的疏离。

类似问题也影响了对女性的刻画。许多年来，当女性出现在黄金时段电视剧中、广告中或儿童读物中时，她们很少被描绘成权威人物、知识分子或富于探索的勇士。相反，她们总是被描绘成婀娜多姿却头脑简单的“女孩”，心里总是惦记着用哪个牌子的洗衣粉，指望着男人在重大问题上拿主意。在90年代，随着像墨菲·布朗这种强悍、能干的人物的出现和对女篮比赛的电视播放，这种趋势得以改变。然而，虽然这种改变令人鼓舞，但巨大的差异依旧存在。根据乔治·格伯纳的分析，在黄金时段节目中，男性角色的数量与女性角色的比例是2：1，而女性作为暴力行为受害者出现的频率远远高于男性。同样，深受孩子喜爱的报纸连环画往往扮演了强化性别刻板印象的角色。对14个通过稿件辛迪加而出售（为了在多家报纸或期刊上同时发表，通过稿件辛迪加而出售连环漫画或幽默小栏目等）的连环漫画（如《花生》、《蜘蛛人》、《艾德的魔力》)的分析表明,作为主人公的女性只占漫画的15%的篇幅。此外，只有4%的女性角色以职业妇女的形象出现，而实际上大约69%的美国女性外出工作。[59]

媒体中如此普遍的对女性的刻板印象会造成什么影响呢？从微观层面看，人们容易相信或接受经常目睹的事物，除非有强有力的理由反对他们这样做。此外，很难让人们去说明那些没有呈现出来的事物。因而，如果人们没有看到女性可以担任重要的工作，就会很容易得出结论：女性没有能力有效地使用权力或女性更喜欢厨房而不是会议室。

让我们再进一步地认识这个问题吧。当这种刻板印象在内化的过程中，可能会使女性对自身生活的可能性的认识产生不好的影响。弗洛伦斯·盖斯及其同事认为，电视广告中对女性的传统角色的刻画为女性提供了有暗示作用的脚本，使她们的行为妨碍

了她们对成就的渴望。在一项研究中，[60]研究者让一些被试人观看一些刻板化的广告片，其中女性被刻画成性对象或诚惶诚恐服侍男人的家庭主妇；研究者让另一些被试人观看一些相反的广告片，其中男性正自豪地为妻子准备可口的饭食，而妻子在一天辛苦的工作后刚刚回到家中。当让被试人设想主人公“十年后”的生活时，看过第一类广告片的女性被试人更有可能弱化职业与成就的重要性。观看刻板化广告片并非简单地在实验过程中临时性地打击女性对成就的渴望。相反，在严格控制条件下的女性被试人，虽然根本没有看广告片，对成就的渴望程度却与看过这类广告片的女性一样。然而，观看那些女性扮演非传统角色的广告片的女性，渴望达到的成就程度与男性被试人一样。更有趣的是，男性被试人的成就欲丝毫不受传统广告片或非传统广告片的影响。这些发现认为，包含性别刻板印象的广告片反映了女性作为第二性的文化烙印，也说明了经常播放这类广告片会限制女性对实现她们本应实现的目标的认识。此外，经常性地解释不蔑视女性的宣传按理会加强女性对成就与职业成功的渴望。

偏见的原因

是什么使人产生了偏见呢？偏见是正常的，还是不正常的？进化的心理学家认为，动物对在基因上与其相近的其他动物具有强烈的认同感，而对在基因上与其不同的其他动物具有强烈的惧怕感和厌恶感，即使这些动物并没有伤害他们。[61]因而，偏见可能是与生俱来的，是人类生物进化机制的一个有机部分。正是这种机制使得人们热爱家庭、热爱同胞，而对外人怀有敌意。另一方面，可以看到，作为人类，我们区别于低等动物；人类的本性可能是善良、开放、合作的。如果真是这样，那么偏见就不是与生俱来的，而是文化（父母、社区、媒体）在有意无意中教育了

我们，让我们把一些负面的特征和归因强加在那些与我们不同的人身上的。

虽然人类继承了使我们日后易于接受偏见行为的生物倾向，没人能够肯定偏见是否是人类生物构成的一个不可或缺的一部分。无论在何种情况下，大多数社会心理学家都认为，人们应该掌握偏见的特质——要么是通过模仿其他人的态度与行为，要么是通过我们构建心理现实的方式。正如我们了解到的，偏见的一个主要决定因素深嵌于人类自我辩解的需要之中。例如，在前两章里我们看到，如果我们对一个人或一个群体做了残酷的事情，就会诋毁那个人或那个群体，以便为我们的残酷辩解。如果我们能使自己深信那些人是无用的、低能的、愚蠢的和不道德的，这将帮助我们摆脱因奴役他们、屠杀他们、使他们得不到公平教育而产生的不道德感。然后，我们还可以继续到教堂做一个虔诚的基督教徒，因为我们所伤害的不是人类同伴。的确，若我们再狡辩一些，甚至可以使自己深信，野蛮地屠杀老人、妇女和儿童是基督徒的美德——就像当年十字军战士所做的那样，他们在前往圣地的途中，以耶稣的名义屠杀了许多欧洲犹太人。而且正如我们看到的，这种自我辩解的行为加剧了后来的暴行。当然，除了自我辩解需要外，人类还有其他需要，比如地位和权力的需要。因而，一个社会经济地位较低的个人可能需要一个受压迫的、社会地位更低的少数团体的存在，这样他才能体会到高人一等的优越感。一些研究证明，对一个人的偏见程度的最好预测指标是他的社会地位的高低和兴衰。例如，珍妮弗·克罗克及其同事发现，[62]来自社会低层的女大学生联谊会成员比来自社会地位高一些阶层的女大学生联谊会成员对其他女大学生联谊会成员表现出的偏见和蔑视都更多。同样，研究者在调查白人对黑人的偏见或异教徒对犹太人的偏见时发现，[63]一个社会地位低下或日益衰落的人，比社会地位高或不断上升的人更容易产生偏见。此外，研

究者还发现，在教育、收入、职业方面处于或接近底层的白人，不仅对黑人的敌意最深，而且他们为了阻止学校取消种族隔离，最喜欢诉诸暴力。[64]

这些发现提出了一些有趣的问题。社会经济地位和教育程度低下的人们偏见更大，是由于下面的原因吗？（1）他们需要一些比自己更低的人以显示自己优越；（2）他们最强烈地感到，在工作竞争中，少数团体成员是他们最直接的竞争对手；（3）他们比大多数人更易受到挫折，因此他们更具有攻击性；（4）缺乏教育增加了他们简单刻板地看世界的可能性。要搞清究竟哪些变因起作用是很难的，不过，上述每种现象都对偏见起了一定的作用，这看来是真实的。的确，偏见绝非单一原因所致，而是由许多因素决定的。下面让我们看看偏见的主要决定因素是什么。

在本章中，我们将认识偏见的四个基本因素：（1）经济和政治的竞争或冲突；（2）转移攻击目标；（3）人格需要；（4）对现存的社会规范的遵从。这四个原因不是彼此割裂而是同时发生作用的。但是确定每个原因的重要程度极为有用，因为我们采用什么方法减少偏见取决于我们认为什么是产生偏见的主要原因。举例来说，如果我认为偏执是人类根深蒂固的本性，我将绝望地摊开双手得出结论：我们不能对每个人进行深度的心理治疗，大多数有偏见的人将永远怀有偏见。这会使我嘲笑那些企图通过减少竞争或中和遵从压力来减少偏见的尝试。

经济和政治的竞争

偏见可被看做是经济和政治力量的结果。根据这一观点，假定资源是有限的，统治团体为了得到更多的物质利益，会尽量剥削或诋毁少数团体。当世道艰难，在相互排斥的目标上存在冲突时，偏见态度很容易滋长起来，而不管这些目标有关经济、政治，还是意识形态。因此，由于就业名额有限，白人和墨西哥裔

美国移民工人之间存在偏见；由于领土划分存在争议，阿拉伯和以色列人之间存在偏见；由于奴隶制的废除，美国南方人或北方人之间存在偏见。只要看看某些行业工会多年来取得的成功便会发现，从歧视中得到的经济效益是很明显的。这些工会拒绝接受妇女和少数民族的成员为会员，从而把这些人排斥在他们一手控制的相对高薪职业之外。例如：50 年代中期到 60 年代中期是民权运动在政治和法律上取得重大发展的时期。但在 1966年，在所有由行业控制的学徒中，只有 2.7%是黑人——只比前一个 10 年增长了 1%。此 外，在 60 年代中期，美国劳工部在 4个主要城市的水管工、汽车装配工、钢板工、石匠、车工、油漆工、玻璃工和管理工程师等行会，调查少数民族会员的情况。结果在 4个城市里未发现一名黑人会员。显然，偏见保护了某些人的利益。[66]虽然在过去的 30 年间，开明的立法和社会进步使这些统计数字有了很大变化，但对于少数民族团体来说依然远远没有达到公正的地步。

随着对日益减少的工作机会的竞争的加剧，歧视、偏见和负面的刻板化也显著增加。约翰·多拉德在他早年对一个小工业城市的偏见的调查中，描写到：虽然在城里一开始对德国人并没有明显的偏见，但随着工作机会的减少，偏见便出现了。

> 来自附近农场的当地白人把攻击的矛头指向新移民，藐视和诋毁这些德国人，并且具有一种优越感。促使他们对德国人进行攻击的主要因素是当地木器厂中的职业和地位的竞争。随着德国人的到来当地白人感到德国人抢走了他们的饭碗。由于时事艰难，当地白人找到了谴责德国人的机会，因为他们的出现为更加有限的工作增加了竞争对手。当地人对德国人似乎并无传统的偏见，只是由于对新移民的普遍疑心，使得他们对德国人的敌意一触即发。[67]

同样，在 19 世纪中叶，美国人对中国移民的偏见、暴行和负面的刻板印象随着经济竞争的变化而大起大落。例如，当中国人试图在加利福尼亚州寻找金矿时，他们被描绘成“邪恶和堕落……全是饕餮之徒……嗜血而野蛮……”[68]然而，10 年后，当中国人愿意接受修建横贯美洲大陆铁路的危险而艰苦的工作——白种美国人不愿意从事的工作时，中国人就被描绘成朴实、勤劳、奉公守法的人。的确，参与修建西部铁路的大财阀之一的查尔斯·克罗克写到，“他们与白人一样优秀……他们令人信赖，富有聪明才智，信守合同。”[69]铁路修完后，工作数量减少了。随着内战的结束，大批士兵涌入拥挤的求职大军，对中国人的负面态度戏剧般陡增，对中国人的刻板印象变为‘罪犯’、‘教唆犯’、‘诡计多端’和‘愚昧无知’。

这些资料表明，竞争和冲突滋生了偏见。此外，这种现象超越了纯粹的历史意义；它似乎具有持久的心理作用。在 20 世纪 70 年代进行的调查中，多数反黑人的偏见都出自社会经济地位刚刚高于黑人的团体。而且，这种倾向在黑人和白人激烈竞争工作机会的情况下尤为明显。[70]与此同时，对这些资料的解释还存有两可之处，因为在一些例子中，竞争这一变量经常和其他变量(如教育水平、家庭背景)纠缠在一起。

为了断定是否竞争本身引起偏见，还必须进行实验。怎么做呢？如果竞争和冲突引起偏见，那么在实验室里制造偏见是有可能的。可以使用简单的方法完成这样的实验：(1) 随机地把来自背景不同的人安排在两个组里；(2) 任一选择某一标准将这两个组区分开来；(3) 将两个组置于相互竞争的情境中；(4) 找出偏见的证据。马扎夫·谢里夫及其同事已在童子军夏令营的自然环境中做了这样的实验。[71]被试人是 12 岁的正常男孩，他们被随机地安排在两个组里：鹰组和响尾蛇组。主要通过安排活动使每个

组员都高度互相依赖，教会每个组内的孩子学会互相合作。例如，在每组里，大家一起为跳水搭建跳台、一起准备食物、搭绳桥等等。

在每个组内部，成员间的相互依赖感情逐渐加强后，使两个组发生竞争。研究者们安排了一系列竞争性的活动：橄榄球、棒球和拔河。为增强比赛的激烈程度，得胜队可获得奖赏，这会在游戏当中引发一些敌意和怨恨。除此之外，研究者不惜设想出一套相当“恶毒”的计划，将两组置于特别设计的情境中以加剧冲突。其中有个情境是，安排一次营地晚会，让鹰组比响尾蛇组提前很多时间到达。而晚餐是由两种不同的食物组成，一种食物新鲜、诱人、让人食欲大增，而另一种食物已被压瘪，看上去烂叽叽的，让人倒胃口。也许是由于已经产生的竞争性，提前到达的组几乎吃光了所有的诱人食品，只剩下不好的食品留给他们的对手吃。后来，当响尾蛇组到达发现吃了亏时，他们发怒了（这当然可以理解），用相当难听的话骂对方。而鹰组认为自己得到好的食物是应该的（先到者先吃），因此对这种无礼感到不满并以同样方式回报对方。孩子们对骂升级到相互投掷食物，很快就发展成一场规模很大的骚乱。

这件事发生以后，研究者取消了竞争游戏而代之以大量社会接触。然而，因为相互间存有敌意，仅仅消除竞争并不能消除敌意。实际上，敌意不断地升级，甚至当两个组在一起做良性活动时（如看电影），依然不能消除敌意。研究者最终还是成功地减少了他们的敌意。至于怎样做到这一点，本章后面将继续讨论。

偏见的替罪羊理论

前一章我们曾提出，有些攻击行为是由于挫折或其他不愉快的、令人讨厌的情境（如痛苦和厌烦）引起的。这一章，我们看到受挫折的个体对引起挫折的原因有很强的攻击倾向。然而，一

个人受挫折的原因常常不是太大就是太模糊而不易直接报复。例如：如果一个 6 岁的孩子受到老师的训斥，他怎么能报复呢？教师的权力太大了。但这一挫折增长了他攻击一个较小的旁观者的可能性——即便旁观者与他的痛苦毫无关系。同样，如果发生大规模的失业——受挫折的失业工人能打击谁呢？经济制度吗？这个制度太庞大而又太模糊。如果找出一个不那么模糊而很具体的东西，因失业对他（或它）进行谴责就会更方便。总统吗？他很具体、很合适，但他太有权力了，想不受惩罚的攻击他是办不到的。

在这种情况下，值得注意的是古老的希伯来人的一个习俗。在赎罪日里，一个牧师一边把手放在一只山羊的头上，嘴里还一边说着人所犯下的罪恶，这样就象征性地把人的邪恶与罪行都转移到羊的身上。然后这只羊被放逐到野外，这样这个社区的罪恶就被洗清。这个生灵就是"替罪羊"。在现代，替罪羊（scapegoating）一词被用来形容一个未做错事却受了斥责的软弱无辜者。遗憾的是他无法逃到荒野之中，而常常遭受折磨甚至死亡。如果一个人失业了，如果通货膨胀耗尽了他的积蓄，他不会简单地痛斥经济制度，他可能找到一个替罪羊。在纳粹德国，替罪羊就是犹太人；在 19 世纪的加利福尼亚州，替罪羊是中国移民；在南方的乡村，替罪羊就是黑人。几年前，卡尔·霍夫兰和罗伯特·西尔斯发现[72]，在 1882—1930 年期间，可以根据棉花的价格估计南方受私刑的人数：私刑随着棉价的跌落而增加。简单说，这是由于人们在经历一场经济萧条时，可能遭受了很多挫折，这些挫折便导致私刑和其他暴力罪行的增长。

社会心理学家奥托·克兰伯格对偏见的跨文化问题抱有特殊的兴趣。[73]他描述了发生在日本的一个独特的"替罪羊"现象。在日本各地散居着大约 200 万部落民。虽然部落民与其他日本人之间没有本质的种族或生理差异，但人们认为他们不洁，不适合

从事某些职业。你可以想象，部落民通常居住在贫穷的贫民窟。他们的平均智商比日本人的平均智商低 16 个点。与普通日本人的子女相比，部落民的子女更容易逃学，行为不良的比率是普通日本人子女的 4 倍。据克兰伯格说，部落民中的一员与外人通婚被视为禁忌。他们是一个隐形的种族——对他们的定义主要根据社会阶层而非生理特征。人们只能根据他们与众不同的语调（由于多年不与其他日本人交往造成的）和身份证明识别他们的身份。虽然他们的历史起源不甚清楚，但可以推测出，他们大概是一直处于社会经济地位的最下层，直到一次经济危机将他们完全逐出日本社会。现在，日本人认为部落民天生就低人一等，因而为自己进一步歧视他们，把他们当成“替罪羊”而辩解。

很难理解对黑人执行的私刑或对部落民的虐待仅仅是由经济竞争引发的。从这些行为背后大量的情感因素可以看出，除了经济因素外，还存在着更深层的心理因素。同样，纳粹企图灭绝犹太人（与经济地位无关）的那种狂热，强有力地表明这一现象并非单纯是个经济的或政治的问题，而是（至少部分是）心理问题。[74]尼尔·米勒和理查德·巴盖尔斯基所做的控制严密的实验提供了进一步的证据。[75]他们要求被试人表述自己对不同的少数民族的感受。然后，让一些被试人受到挫折，即剥夺他们看电影的机会而去参加一系列难度很大的测验。之后，要求他们重新表述自己对少数民族的感受。这些被试人在受挫折之后，增加了对少数民族的偏见。另一组未受挫折的被试人，其偏见则没有变化。

其他研究有助于更准确地阻止这一现象的发生。在一个实验中，[76]研究者要求白人学生在这个所谓的“学习”实验中对另一个学生发出一系列电击。被试人享有调整电击强度的权利。事实上，学习者是研究者的助手，他并没有真的被连在导线上。研究者设计了的 4 种情况组合：助手本人要么是个黑人，要么是个白人；他要么对被试人友好，要么对他恶语相向。当他行为友好

时，被试人向黑人助手发出的电击强度稍弱；当他恶语相向时，被试人向黑人助手发出的电击强度远远高于对白人助手发出的电击强度。在另一个实验中，[77]让一些大学生经受许多挫折。其中一些学生是强烈反对犹太人的，另一些不是。研究者要求被试人根据他们看过的图片写故事。给其中一些被试人所看的图片上的人物安上犹太人的名字，而对其他人则不是这样。研究者有两个主要发现：(1) 在受挫折之后，反犹太人的被试人与不反犹太人的被试人相比，前者在故事中对犹太人做出了更多的攻击；(2) 如果所写故事中的人物不是犹太人，那么反犹太人的学生和其他学生之间则无太大差别。总之，挫折导致了一种特殊的攻击——对外集团的攻击。

实验室中进行的实验有助于帮助我们澄清真实世界中的各种因素。出现替罪羊的一般情境是：个体倾向于把攻击矛头指向自己不喜欢的、看得见的、相对软弱的群体。此外，攻击的形式则取决于我们所讨论的内集团（自己人的集团）允许和赞同什么：在我们的社会中，对黑人施以私刑和对犹太人的集体迫害并非经常发生，除非在占统治地位的文化或亚文化认为合适的情况下。

在上面的句子中，我使用了过去时态，因为相信极端形式的“替罪羊现象”已成为历史会让大家心里舒畅一些。但时至今日，依然发生了许多让我们大家愕然的事件。例如，当前苏联分崩离析后，一时间，我们欢欣鼓舞，以为东欧国家重获自由。但不幸的是，在该地区的许多地方，这种新的自由夹杂着更多的民族主义感情。正是这种民族主义感情，反过来导致了对外集团的更多的偏见和敌意。因而，在巴尔干地区，紧张的民族主义引发了敌意在全区范围内爆发，最值得注意的是波斯尼亚的战争。此外，东欧地区在经济上的困境和期待的受挫导致了全区范围内对闪族人（包括阿拉伯人、犹太人、和亚述人）的敌对情绪。

有偏见的人格

正如我们所看到的把攻击矛头指向替罪羊可能是人类的一种倾向，但并非所有人都会这样做。我们已经指出，社会经济地位是产生偏见的一个原因。同时，我们也看到，与不讨厌某个外集团成员的人们相比，讨厌某个外集团成员的人们更易于把攻击矛头对准外集团成员。现在我们把这一问题向前推进一步。有些证据表明，在仇恨的一般倾向上存在着个体差异。换言之，有些人易于接受偏见，这不完全是由于当时的外部影响，而是由于他们本身就属于这种类型的人。特奥多·阿多诺和他的同事认为，[78]这些人具有“专制人格”。具有专制人格的人的基本特征是：他们信仰坚定，往往持有“传统”的价值观念，不能容忍自己和别人的脆弱，喜欢严厉地惩罚，多疑，极端仰慕权威。人们开发了确定一个人是否专制的工具（称作 F 量表），可测量出一个人同意或反对诸如下列项目的程度：

- 犯有强奸和猥亵儿童之类的罪行的人仅被监禁是远远不够的；这些罪犯应该受到公开鞭笞，或者更严厉的惩罚。
- 许多人没有意识到我们的命运是如何受暗地里策划的阴谋所摆布的。
- 服从和敬仰权威是孩子应该学习的最重要的美德。

对上述这些内容的高度认同，表明该人具有专制主义的倾向。一个主要的发现是，具有高度的专制主义倾向的人并非仅仅厌恶犹太人或黑人；他们对（所有）少数民族都怀有很大的偏见。

通过对在 F 量表上得高分或低分的人进行的精心的临床观察，阿多诺及其同事把这一系列的态度和价值观的发展追溯到人

们的童年经历上。他们童年的家庭特征是父母的管教极为严厉。此外，在量表上得高分的人，其父母还倾向于使用爱和不爱作为使孩子服从的主要手段。一般说来专制人格的人在儿童时期都非常缺乏安全感并过分依赖父母；他害怕父母并且不自觉地对他们怀有敌意。这种人长大以后便会由于害怕和不安全感而变得脾气暴躁，他把攻击转移向弱小团体，却明显保留着对权威的崇拜。

了解萨姆·麦克法兰及其同事在前苏联进行的一项关于专制人格的研究中的发现，将使我们受益匪浅。[79]他们发现，在量表上得高分的人往往赞成推翻他们刚刚获得的民主制度，回到原来的苏维埃政权。从意识形态的角度看，具有专制主义人格的前苏联人与具有专制主义人格的美国人非常不同，后者往往反对社会主义。当然，他们之间的共性并不在于某个特殊的意识形态观念，而在于对权威的墨守成规和敬仰。换言之，连接两者的纽带是遵从他们所处文化中传统价值的需要及怀疑来自与他们不同的人的新思想、新信仰的倾向。

虽然对专制人格的研究有助于我们对偏见原因的理解，但应注意，大部分资料只是一种伴随关系，即我们仅知道两个变量有相关，却不能确定是否为因果关系。例如：当我们考虑一个人在量表上的分数与他在童年时所经受的特定社会实践的关系时会发现，虽然专制和有高度偏见的成人在小的时候父母对他们很严厉，并且用有条件的“爱”作为手段来使他们服从，但并不一定是这些因素使他们成为有偏见的人。相反，可能是这些人的父母自己就对少数民族怀有很深的偏见。因此，一些人的偏见可能是由于认同过程产生的遵从，如第二章描述的那样。也就是说，一个孩子可能有意识地从父母那里汲取对少数民族的信念，因为孩子认同父母。这和阿多诺及其同事所做的解释不同，比他们的解释简单得多。阿多诺的解释是建立在孩子对父母的不自觉的敌意和被压抑的惧怕基础上的。

这并不意味着，对于某些人来说偏见不是深深植根于无意识的童年冲突之中，相反，它表明许多人可能是在妈妈或爸爸膝头上时就学会了一系列的偏见。此外，一些人还会遵从有限的而十分特殊的偏见，这取决于他们所处亚文化采用的标准。让我们仔细看一看作为从众行为的偏见现象。

由从众引起的偏见

我们常常观察到,对黑人的偏见在南方比在北方多。它往往以强烈反对取消种族隔离的态度表现出来。例如： 1942 年仅有 4% 的南方人赞成取消交通工具上的种族隔离，而北方却有 56% 的人赞同。[80]为什么？是由于经济竞争的原因吗？大概不是。在南方一些地区经济竞争比北方少得多，而对黑人的偏见却很大。是不是南方人比北方人有更强的专制人格呢？不，托马斯·佩蒂格鲁在南方和北方广泛地进行了 F 量表测量，发现南方人和北方人的分数基本一致。[81]此外，虽然南方对黑人的偏见多，但对犹太人的偏见却比其他地区少。有偏见人格的人应对所有人都有偏见——可南方人不是这样。

那么，怎么解释存在于南方的对黑人的敌意呢？这可能是由于历史原因：黑人曾经是奴隶，南北战争是由于奴隶制问题引起的，因而营造出一个产生更大偏见的氛围。但又是什么使这一风气得以继续下去呢？一个可能的线索来自对南方一些相当奇怪的种族分离形式的观察。我们举一个例子就足以说明问题。[82]在西弗吉尼亚的一个小城里，黑人和白人矿工形成了一种生活方式，他们在井下完全融合，而在井上却完全隔离。我们怎样去解释这种不协调呢？如果你真的恨一个人，你就希望离他远点——为什么在井下同他有联系而在井上却没有呢？

佩蒂格鲁建议用从众来解释上述现象。在这一例子中，人们只是简单地遵从社会上的规范（在井上）。南方的历史事件为产

生对黑人更大的偏见奠定了基础，而从众使这一风气得以继续。的确，佩蒂格鲁相信，虽然经济竞争、挫折和人格需要能够解释一些偏见行为，但大多数偏见行为是对于社会规范奴仆般地遵从的结果。

我们怎样才能确定从众是产生偏见的原因呢？一个方法是确定一个人的偏见和他的一般从众模式之间的关系。例如：对南非种族纠纷的研究表明，[83]最容易遵从各种社会规范的人表现出对黑人有很大的偏见。换言之，如果从众主义者更有偏见，就表明偏见可能是遵从的结果。另一种确定从众作用的方法是，如果一个人迁人到国家的另一地区，看看他的偏见会发生一些什么变化。如果从众是偏见的一个因素，我们将会看到，当个人迁人社会规范更为偏见的地区时，他的偏见会显著增长，而当他们受到偏见少的规范影响时，其偏见应显著减少。这是确实发生的事情。珍尼·沃森在一次研究中发现，[84]新近迁入纽约城的人与反犹太人的人有直接接触，他们自己便变得反犹太人了。佩蒂格鲁在另一次研究中发现，当南方人参军并与种族隔离较少的社会规范接触后，他们对黑人的偏见也减少了。

从众的压力可能是相当明显的，就像阿希实验所表明的那样。另一方面，对于偏见规范的遵从可能只是由于没有得到准确证据或者错误信息占了优势，从而导致人们采取那种建立在道听途说基础上的负面态度。这类刻板化行为的例子充斥在文学作品里，例如：克里斯托弗·马洛的《马耳他的犹太人》和威廉·莎士比亚的《威尼斯商人》这两本书，都把犹太人描写成恣意骄横、见钱眼开、卑躬屈膝的胆小鬼。我们可以大胆地推论，马洛和莎士比亚可能曾与令人讨厌的犹太人有过不幸的经历才会写出这些刻薄的丑化之作。但是，我们忽视了一个事实：这些作品问世前三百多年，犹太人就被逐出了英格兰。因此，马洛和莎士比亚这样做的惟一原因似乎是残留的刻板印象。不幸的是，他们的作品

不仅反映了这些刻板，而且毫无疑问地加剧了这些刻板印象。

即使是在不经意间接触到的偏执态度也可影响我们对偏见受害人的态度和行为。研究表明，仅仅无意中听到别人用贬低性的字眼称呼某一群体（如称呼某一种族或民族的绰号），也会增加我们以负面态度看待该群体（或仅仅与该群体相关的某人）的可能性。在一项实验中，[85]莎莉·柯克兰及其同事要求被试人阅读一段审判罪犯的记录，其中由黑人担任白人被告的律师，而这位黑人律师的照片被贴在审判记录上。当被试人阅读记录时，“偷听”到扮成被试人的两位研究助手的简短交谈。一些被试人听到一个人称呼黑人律师为“黑鬼”，而另一些被试人听到一个人称呼黑人律师为“讼棍”。在两种情景中，第二个人都对第一个人对黑人律师的蔑视态度表示了赞同。由于正好有这种从众的动力，研究者马上要求被试人对律师和被告作出评价。对这些评价的分析显示，与听到用与律师的种族无关的字眼嘲讽黑人律师的对话的被试人相比，听到用种族缺陷来贬低黑人律师的对话的被试人给他的评价更加负面。此外，后者给白人被告作出的判决更严厉，评价也更负面。后一个发现表明，对偏见性习俗的遵从能够产生超越种族歧视最初目标的破坏性效果。

偏执态度也可以在一个从制度上支持这些态度的偏执社会中人为地制造出来。例如，一个从法律与习俗上支持种族隔离的社会一定支持一个群体劣等于另一个群体的观念。因而，在种族隔离的时代，一个调查者和南非白人会谈，[86]试图找出他们对黑人持负面态度的原因。他发现典型的南非白人深信绝大多数犯罪活动都是黑人干的。这当然是错误的，可这种错误观念是怎样形成的呢？这些人说他们看到许多黑人罪犯在公共场所干活——在这些地方他们从未见过白人罪犯，这还不能证明黑人比白人犯罪更多吗？不能。实际上，法律不允许白人罪犯在公共场所干活。总之，一个社会可以通过制度制造偏见信念。在我们这个社会，规

定黑人只能坐在公共汽车的后部、禁止妇女进入颇有名望的俱乐部、禁止犹太人在高级饭店住宿，都曾是我们历史的一部分，这些规定制造了某一民族是劣等的或不被人接受的错觉。

国家干预能改变习俗

1954年，美国最高法院宣布，所谓隔离而平等的学校实际上是不平等的。用首席检察官厄尔·沃伦的话来说，当黑人孩子仅仅因为种族的原因而与白人孩子隔离开时，“他们的社会地位使他们产生了一种自卑感，而这种自卑感将以一种无法弥补的方式伤害着他们的心灵。”在我们还未完全意识到时，这个决定带动着我们国家展开了一场最令人激动的、范围最广的社会实验。

这一历史性决定做出之后，许多人以“人道主义”为由反对取消学校的种族隔离。他们预言，如果强迫学校里种族混合，就会产生互相间的厮杀。他们争辩说，法律不能强迫人们和平共处。这重复了著名社会心理学家威廉·格雷厄姆·萨姆纳的观点。几年前他曾提出“国家干预不能改变习俗”，即法律不能规范社会道德或使人们相互接受。许多人极力主张要等到人们的态度改变后再取消种族隔离。

当然，那时的社会心理学家认为通过改变态度就可以改变行为。因此，如果你能让顽固的人减少对黑人的偏见，他们就会毫不犹豫地让自己的孩子和黑人孩子一起上学。虽然许多社会科学家本应更了解顽固不化的人，他们还是深信，通过发动宣传活动可以改变顽固不化的人的态度。他们采用“16毫米影片”的方法来减少偏见：如果持有偏见的人认定黑人是无能、懒惰的，那么你要做的就是给他们放一部把黑人描写得勤劳可敬的电影，目的是让错误信息与正确信息较量一番。如果莎士比亚因为曾得到过有关犹太人的错误信息而认定犹太人是恣意骄横的吸血鬼，那

么你就告诉他真实情况，他的偏见便会逐渐消除。如果一个南非白人认为，大部分罪行都是黑人犯下的，那么让他看看白人罪犯，他就会改变信念。不幸的是，事情并非如此简单。无论偏见的产生主要是由于经济竞争，还是由于对社会规范的遵从，抑或是由于人格需要，用播放信息去改变它并不那么容易。许多年来，大部分人都已深深地陷入偏见行为中。当你的朋友和同事都对黑人抱有偏见时，你要形成一种对黑人的开明态度并不是件容易的事情，仅仅看一场电影不能改变人们多少年来所固有的思维方式和行为方式。

前边已讲过，当牵涉到重要问题的时候，宣传活动是无效的，因为人们并不喜欢安稳地坐着接受与自己的信仰不一致的信息。保罗·拉扎斯费尔德描绘了 40 年代初，[87]许多电台都为减少种族偏见而用热烈、同情的方式提供了许多关于各种不同种族的信息。有专门描写波兰血统的美国人的节目，也有专门描写意大利血统的美国人的节目，等等。那么听众又是哪些人呢？波兰美国人节目的主要听众是波兰血统的美国人。那么猜猜谁在收听意大利美国人节目呢？对了，是意大利美国人。正如我们所看到的，若强迫人们收听不合意的信息，他们就会排斥它、诋毁它或不理它——这与 X 先生坚持他对犹太人的消极态度而不管 Y 先生所提供的信息、与达特茅斯和普林斯顿学生歪曲他们所看的足球赛电影是一样的。对许多人来说，偏见在他们的信仰系统中根深蒂固，与他们日常行为太一致，从周围的人们中接受的支持和鼓励太多，以至一本书、一部电影、一个电台节目是不能减少它的。

同等社会地位接触的作用

虽然态度的改变可以影响行为的改变（正像我们所看到的那样），但通过教育改变态度常常是很困难的。社会心理学家早就

知道，但只是最近才开始理解，行为的改变可以促进态度的改变。从最简单的层面看，如果黑人和白人可以直接接触，持有偏见的人就要面对自己所体验的真实情况，而不是简单的刻板印象，因而会导致更好地相互理解。当然这种接触必须发生在黑人与白人有相同社会地位的情境中。纵观历史，虽然许多白人和黑人有过大量接触，但黑人多半处于仆人地位，如奴隶、搬运工、洗碟子工、擦皮鞋的孩子、洗衣房仆从和家庭佣人。这种接触只能增加白人对黑人的刻板印象，助长了对黑人的偏见。直到最近，平等社会地位的接触还很少，这一方面是因为我们这个社会存在着教育和职业的不公平，另一方面是因为居住区的隔离。最高法院 1954 年的决定是逐渐增加平等社会地位接触的开端。

在 1954 年以前，平等社会地位融合的事例偶尔也有发生。其结果倾向于支持行为的改变会产生态度改变这一观点。1951 年，莫顿·多伊奇和玛丽·埃伦·科林斯在一个前瞻性研究里，[8]观察了白人在公共住房规划上对黑人的态度。具体说，在一个住房规划中黑人和白人家庭被以隔离的方式安排在不同的住宅楼内，在另一个规划中黑人和白人家庭被安排在同一个住宅楼里。在迁入新居之后，取消隔离的居民所表现出的对黑人态度的积极变化，比仍处于隔离状态中的居民大得多。这些发现表明，国家干预能改变习俗，表明你可以通过立法来制定道德规范——当然，不是直接的，而是通过平等社会地位接触这个中介实现的。显然，如果不同的种族集团可以在同等社会地位的条件下相处，他们就有更好地相互了解的机会。正如佩特格鲁最近发现的，[9]当其他条件相等的情况下，这些措施能够加深人们的相互理解，减少紧张气氛。应当注意，多伊奇和科林斯的研究发生在公共住房规划中而不是私人居住区。这是一个决定性的因素，下面我们还将讨论它。

取消隔离的替代作用

直到前不久，社会心理学家才开始产生这样一个想法，即取消种族隔离可能影响那些不曾与少数种族团体有过接触的人的价值观。这可能是由于我们在第四章里所提到的机制引起的，我们称这种机制为不可避免性心理。具体讲，如果我和你将不可避免地有紧密接触，而我又不喜欢你，我会体验到不协调，为了减少不协调我将试图说服自己，你并不像我以前所想的那样坏。我将着手寻找你的积极特性，并极力忽视或缩小你的消极特性。因此，当我得知必须和你在某一方面有密切接触，而其他条件相等时，仅仅这一事实就能迫使我改变对你的偏见态度。实验室的实验已经证明了这一预测。例如：有些孩子知道自己将必须食用某种以前不喜欢吃的蔬菜时，他们便说服自己相信这种蔬菜并不那么难吃。[90]同样，女大学生得知她们将同一个既有积极品质又有消极品质的妇女密切合作时，她们甚至在见到她之前就已形成了对她的好感。而当她们没有预料到将要和她一起工作时，这种情况就不会发生。[91]

不可否认，一碗蔬菜和黑人、拉美人与白人之间的关系问题相差甚远。很少有社会心理学家如此幼稚，竟然相信只要人们对不可避免的事件妥协以减少不协调，就可以消除根深蒂固的种族偏见。但我认为，在理想条件下，这种事件能融化偏见的态度并减少大多数人的敌意。下面我们还要讨论所谓“理想条件”指的是什么。在此之前，让我们先给这些理论骨架多充实些内容。减少不协调的过程是如何发生的呢？

让我们回到 20 世纪 50 年代后期。设想一个 45 岁的白人，他 16 岁的女儿在一所种族隔离学校就学。假定他对黑人存有负面态度，这种态度是建立在下述信念基础上的：他认为黑人无能、懒惰，所有的黑人男子都性欲过盛，都是潜在的强奸犯。突

然，司法部颁布了法令，第二年秋天，他那金发碧眼的女儿必须在一所取消种族隔离的学校读书。国家和地方的所有官员虽然不喜欢这个主张，但也清楚地表示想阻止它是办不到的——这是国家的法律，必须执行。当然，这位父亲可能会不让他女儿继续受教育，或许他会送她到一所学费昂贵的私人学校。但是，仔细想来这样做不是太过激就是太费钱。于是他不得不决定让女儿到一所取消隔离的学校就读。对他来说，金发的女儿不可避免地要和黑人孩子上同一所学校。这与黑人是“懒惰的、潜在的强奸犯”这一认知产生了不协调。他会怎样做呢？我猜测他会重新检验一下他对黑人的看法。他们真的都那么懒惰吗？他们真的到处去强奸女性吗？这次他会重新审查——带着很大倾向性试图找到黑人身上的好品质，而不是去捏造或夸大坏的、不可接受的品质。我猜测到来年的 9 月，他对黑人的态度会解冻，并且会转变到一个积极的方向上。如果这种转变能得到取消种族隔离后的积极事件的支持——例如，如果他的女儿和她的黑人同学相处得和睦、愉快—— 那整个态度的根本转变就可能在父亲身上发生。虽然我们不能否认这个分析过于简单化，但基本过程就是这样。让我们来看看这一过程优于前边讲的宣传活动的方面。它启动了一个机制，激发个体改变对黑人的负面刻板印象的动机。

我的分析强有力地表明，一种特定的、与公共认识相反的国家政策能给社会带来潜在的最大利益。正如前面所提到的，在 1954 年最高法院的决定公布以后，人们普遍认为种族融合应该逐步进行。大部分国家官员和许多社会科学家认为，为得到一个和谐的种族关系，应该等到人们经过再教育变得偏见较少时再取消隔离。总之，1954 年时的普遍看法是，只有在认知改变之后才能采取行动（取消隔离）。我的分析表明，取得种族间最终融合的最好方法莫过于先改变行为。还有一点，也是最重要的一点，人们对种族融合的必然性认识得越早，偏见态度也就改变得

越快。另一方面，这一过程可能（也已经）遭到了破坏，因为国家官员极力宣传可以回避或延迟种族融合的观点，从而产生了种族融合未必是不可避免的幻想。在这种情况下，人们的态度是不会转变的，结果导致了混乱和冲突的增加。让我们回到前面那个例子上：如果这个金发女孩的父亲被说服（被州长、市长、校委会主席或地方司法官说服），相信有摆脱种族融合的方法，他就会感到毫无必要重新检验自己对黑人的负面态度，结果，他便会强烈反对取消种族隔离。

下面的事实与这一推理相一致。随着对取消种族隔离的广泛实施，赞成种族融合的态度已有增长。1942 年，美国只有 30% 的白人赞成在学校取消隔离，到 1956 年这个数字上升到 49%，到 1970年这个数字上升到 75%。最后，到 1980 年，随着在学校中取消种族隔离已成为不可避免的事情，赞成取消隔离的人数接近 90%。[92] 南方的改变（自行发生的）更加引人注目。1942 年，南方只有 2%的白人赞同种族融合的学校，1956 年，大多数南方人还认为取消种族隔离的规定会被规避，只有 14% 的人赞同取消隔离；但是到 1970 年，随着种族隔离运动的进行，已有将近 50% 的人表示赞同；这一数字在 80 年代继续攀升。当然，这些统计资料并不能完全证明，人们改变对学校取消隔离的态度是向不可避免的事物妥协，但上述资料是相当有启发性的。

在对学校取消隔离的过程和作用认真分析时，托马斯·佩蒂格鲁曾提出这样的问题：为什么在取消隔离的最初几年里，暴力只发生在诸如阿肯色州的小石城的一些社区中，而没有发生在诸如北卡罗莱那州的诺福克市和温斯顿塞勒姆市这些地方呢？这一结论进一步支持了我的推理。他总结到，“在通常发生暴力的地方，至少有一些权威人士事先暗示到，如果发生动乱他们将愉快地回到隔离状态。只有坚定有力的领导，才能和平地完成种族融合”。[93] 换言之，如果人们没有机会减少不协调，就会发生暴力。

早在 1953 年肯尼思·克拉克就在几个边界州发现了消除种族隔离期间的同一现象。[94]他发现，迅速消除隔离比逐步消除更有效。此外，暴力还发生在政策模棱两可或不一致的地区，或者团体的领导人摇摆不定的地区。二战中，当军队里开始消除种族隔离时，也发生了同样的事情：政策模棱两可的地方麻烦最大。[95]

其他条件不相同的情况

在前一节里，我对一个十分复杂的现象提出了一个过于简单的解释。我有意这样做是为了表明，在理想条件下这种事情从理论上是可以行得通的。但条件很少是理想的，经常会出现一些复杂情况。现在让我们看看那些复杂的情况，然后讨论在这些复杂的情况下怎样减少或消除偏见。

在我谈到种族融合的住房规划减少了偏见的例子时，我特别指出了这是一个公共住房规划。如果它牵涉到私人住房时，情况便复杂了。一般说来白人有这样一个强烈的信念，即当黑人迁为邻居时，房产价值就会下降，这种信念引起了经济冲突和竞争，阻碍了偏见态度的减少。的确，对于种族融合的私人住房的系统调查表明，在白人居民中偏见态度有所增长。[96]

此外，正像我们提到的“不可避免的心理”的实验是在实验室里完成的，那种研究所牵涉的不喜爱并不像现实世界中的种族偏见那样强烈和根深蒂固。虽然看到这些发现与取消种族隔离的实践一致是令人鼓舞的，但下结论说只要个体有机会对不可避免的东西妥协，通向融合的路就很平坦，那就是幼稚的、错误的。麻烦常常是随着种族隔离的消除而开始的。这多半是由于白人和少数民族孩子之间的接触（特别是从高中开始）通常都不是平等社会地位的接触。请你想象下列情境：一个出身于黑人或奇卡诺人家庭的十年级的孩子，在接受次等教育后，突然进入了一个由中产阶级的白人教师任教、由中产阶级白人控制的学校。在这里

他必须同持有中产阶级价值观的中产阶级白人男孩进行竞争。实际上他被投入一个毫无准备的、高度竞争的情境：这里的规则不是他所熟悉的规则，并且这里奖励的是那些他还不具备的能力。从心理学的角度看，他是在一种远离了他所熟悉的环境中竞争。具有讽刺意味的是，这些因素造成他自尊心的降低，而正是这一因素导致最高法院做出了消除学校中种族隔离的决定。[97] 沃尔特，斯蒂芬在对消除种族隔离的研究进行认真分析时发现：[98] 没有资料显示黑人孩子的自尊心在取消隔离后有显著增长；却有 25%的研究资料表明，隔离取消以后他们的自尊心显著下降了。而且，实际上偏见也并未减少，斯蒂芬发现偏见的增长同减少几乎一样多。

了解到这些情况后，当你发现新近的种族融合的中学是个非常紧张的地方时，就不会感到吃惊。因而，少数民族学生试图提高自己的自尊心是很自然的。提高自尊心的方法之一是团结一致、打击白人、保持自己的独立性、排斥白人的价值观和白人的领导等等。[99]

让我们总结一下上面的讨论：(1) 平等社会地位的接触在没有经济冲突的理想条件下可以（并确实能够）增加理解，减少偏见。[100] (2) 不可避免性心理可以（并确实能够）产生压力以减少偏见态度，并且为理想条件下以和平、非暴力方式消除种族隔离打下了基础。(3）在有经济冲突的地方（如取消隔离的私人住宅区中）偏见态度往往会增长。(4）由于在学校取消隔离而引起竞争，特别是如果对少数种族团体有严重不公平的地方，黑人和拉美人对白人的敌意往往会增加，这至少有部分原因是由于他们想重新得到某些已失去的自尊心。

相互依赖——一个可能的解决方案

学校里取消隔离可以为学生相互了解打开大门，但就其本身而言，它不是根本的解决方法。重要的问题不是简单地把不同种族、不同民族的孩子送入同一个学校；他们到那里以后的情况才是至关重要的。正像我们所看到的，如果那里的气氛竞争性很强，相互接触的结果可能会使从一开始就存在的紧张气氛更加紧张。学校里取消种族隔离往往导致紧张气氛，这使我想起了马扎福·谢里夫及其同事所做的实验里的孩子们的行为。[101]他把两组孩子置于矛盾和竞争的情境中使两组之间产生了敌意。如果相互之间的不信任一旦牢牢地建立起来，只是简单地消除冲突和竞争，这种敌意是不会减少的。事实上，一旦不信任牢固建立起来，把两组置于平等地位和无竞争的情境中，只能增长这种敌意和不信任。例如：这两组孩子甚至坐在一起看电影时也有矛盾。

谢里夫最终怎样成功地减少了这种敌意呢？他的办法是把这些孩子置于一个完全相互依赖的情境中——为达到目标，他们不得不相互合作。例如，研究者通过损坏供水系统制造了一个事故情境，修好供水系统的惟一方法就是要孩子们立即合作。研究者制造的另一种情境是，孩子们在前往露营地的途中，卡车抛锚了。为了让卡车继续开动，必须把它拉上一个很陡的小山坡。当然，只有当所有的孩子——不管是鹰组的还是响尾蛇组的——一起来拉才能办到。最后，敌意情绪和消极的刻板印象减少了。孩子跨组交朋友，他们相处得很好，并且开始主动地合作了。

看来减少敌意的主要因素似乎是彼此互相依赖——为了达到目标个体之间互相需要的情境。几位研究者已在严格控制的实验室实验中证明了合作的好处。例如：莫顿·多伊奇已表明解决问题小组在合作气氛下比在竞争气氛下更友好、更专心。[102]同样，

帕特里夏·基南和彼得·卡内维尔发现，[103]团体内部合作同样能够推动团体之间的合作。也就是说，在小组内部建立起来的合作关系常常会迁移到与其他小组的交往中。他们在研究中发现，与以竞争方式完成任务的小组相比，以合作方式完成任务的小组在随后与另一个小组的交往过程中，表现出更强的合作性。

不幸的是，合作和互相依赖并不是大多数学校的课堂教学过程的特征，即便在小学阶段亦是如此。我们已经影射了这一过程的竞争性本质，下面让我们再进一步来认识这个问题。首先，让我们为这一“过程”作出定义。无论人们何时发生互相作用，有两个事物总是同时存在：内容与过程。所谓内容，我指的是人们交往的主题；所谓过程，我指的是交往的动态。例如，在课堂教学里，“内容”可能是算术、地理、社会研究或音乐；“过程”则是这些课程的教授方式。勿庸置疑，“内容”是非常重要的。然而，“过程”的重要性却常常被低估。正是通过“过程”，学生们才能学到大量有关他们生存世界的知识。的确，我甚至还要说，从某些角度看，与“内容”本身相较，“过程”是一个更重要的学习来源。

许多年前，当我应邀作为得克萨斯州奥斯汀市的教育体系顾问时，得到了观察课堂实践的宝贵机会。那时，在学校中取消种族隔离刚刚开始，校园里的骚乱和种种不愉快事件接连不断。我和同事参与到该市的教育体系中来，不是为了消除这些不愉快事件的发生，而是为了了解人们是否能够采取什么措施，实现人们梦寐以求的那些积极目标。我与同事做的第一件事就是系统地观察教学过程。我们尽力睁大探索一切的眼睛，仿佛我们来自另一个星球。

我们在课堂上见到的最典型的情景是：老师站在全班学生面前，提出一个问题并等待孩子回答。往往是六至十个孩子焦急地坐在位子上举着手想吸引老师的注意，他们都渴望被叫到。其他

几个学生却安静地坐着，眼睛避开老师的注视，好像想使自己不被老师看见。当老师叫到一个学生（实际上他只能叫一个），那些急切举手而未被叫到的学生脸上流露出不满、不愉快和失望的表情。如果被叫起来的学生回答对了，老师就笑笑，赞许地点点头，继续问下一个问题。这对那个碰巧被叫起来的学生是一大奖励。但就在那个幸运的学生答对问题并受到老师的赞许时，那些渴望被叫到却受到忽视的学生就会发出一片嘟囔声。很明显，他们很不满意，因为他们失去了一次向老师表现自己多么聪颖、多么机灵的机会。

在这一过程中学生们学到了几件事：第一，他们知道了这个教室里只有一个专家，就是教师。他们也知道教师的每个问题只有一个正确的答案，即教师脑子里已有的答案。学生的任务就是想象出教师期望的那个答案。学生们还知道只有积极地表现出自己多么机灵、聪明、整齐、清洁、举止端庄才能使老师高兴、才能得到奖励。如果他们做得很好，就会得到这个权威人物的重视和喜爱。这个权威人物将会对他们很亲切，并且告诉他们的父母，使父母了解自己的孩子是多么好。对他们说来，和同学合作毫无用处。实际上他们的同学就是应当战胜的对手。此外，与同学合作会遭到许多老师的反对：如果在课堂上发生，就意味着扰乱课堂；如果在考试中发生，就意味着作弊。

这种活动很有竞争性，利害关系也很大。在小学课堂上孩子们互相竞争是为了得到他们周围的一个、两个或三个重要人物的重视和赞同。(当然,这对大多数学生都很重要。)如果你知道正确的答案，老师叫了另一个学生，你很可能会坐在那里祈祷，希望那个孩子答错，这样，你就有机会向老师表现自己多么聪明了。那些被叫起来但回答错了的孩子，或者那些根本没举手参加竞争的孩子，都会产生怨恨成功学生的倾向。“失败者”常常会嫉妒成功的学生，也许他们会取笑成功者，威胁他们，骂他们是

“老师的跟屁虫”。他们甚至还会在校园里对成功者进行身体攻击。而那些成功的学生也经常蔑视那些失败的学生，认为他们是愚蠢的、讨厌的。这一过程在大部分课堂上或多或少都会发生，其结果友谊与理解没有在同班同学之间建立起来，相反却产生了仇恨。这一过程甚至很容易在同一种族的孩子间制造憎恨。如果再加上种族、民族之间疏远的因素，或采取一些强制措施（如为调整学生的种族比例把非本地区的学生用车接来读书）在已经十分紧张气氛中火上加油，这样情况就会变得特别困难与不愉快。

虽然课堂上的竞争是典型的，但并不是不可避免的。我在研究中发现，许多教师在课堂上都很愿意尝试更加合作性的教学手法。因此我和我的同事发展了一个简单的方法，使孩子们置身于一个互相依赖的学习小组里。我们系统地对这些孩子与那些处于传统竞争的课堂情景中的孩子在学习成绩、是否愉快和互相喜爱方面进行了比较。[104]我们称这一方法为拼图法，因为它很像玩拼图玩具的工作原理。

举个例子能说得更加明白。在开始实验时，我们走进一所刚刚消除种族隔离学校的一个五年级教室。班上的孩子正在学习美国伟人的传记，那一课碰巧是学习著名新闻记者约瑟夫·普利策的传记。首先，我们组织了一篇由六个段落构成的约瑟夫·普利策的传记：第一段描写了约瑟夫·普利策的祖先及他们是怎样来到这个国家的；第二段描写了童年的约瑟夫·普利策的生活经历；第三段描写了青年约瑟夫·普利策所受的教育和他早年的工作；第四段描写了中年的约瑟夫·普利策以及创办自己的报纸的经历，等等。约瑟夫·普利策一生的每个主要方面都单独写在一段里。我们油印了他的传记并把每本传记裁成六份，每份都是一个段落，分给六人学习组中的每个人。这样，每个学习小组就有了约瑟夫·普利策的全部传记，而每人却只有故事的六分之一。就像拼图游戏那样：每个孩子有一块拼图板，每个孩子都要依靠同组

的其他孩子来拼成一个大图形。为了学习约瑟夫·普利策，每个孩子都要掌握一段文章并要教给其他孩子。如果每个学生离开别人只靠自己是无法学会的。阅读文章的时候，孩子们可以自由地同另一组相对应的人商量，即如果约翰尼有一段关于约瑟夫·普利策年轻时代的文章，他就可以同另一组里有同一段文章的米利商量。他们可以互相学习，以便搞清约瑟夫·普利策一生中那一阶段的重要特点是什么。过一会儿，学生都回到自己的小组里。告诉他们用一段时间互相交流知识，交流完还要对他们所学的知识进行测验。

由于完全要靠自己，孩子们最终学会如何教授别人知识以及如何从他人那里获得知识。孩子们逐渐懂得，没有同组的每个人的帮助他们都不能学好。每个成员都可做出自己独有的、不可缺少的贡献。假设你和我是同一组的孩子，你手中的是描写约瑟夫·普利策年轻时代的那段文章，我手中的是描写他老年时代的那段文章，了解约瑟夫·普利策年轻时代的惟一方法是倾听你所说的话。对我来说，你是一个很重要的知识来源，而教师已不再是惟一来源了，甚至已不再是重要来源，因为实际上她并不在这个组里。相反，组里的每个孩子对我都是很重要的。如果我仔细听别人讲，我就可以学得好；如果不这样做，我就学不好。我不再因取悦老师而得到奖励，也不会因此伤害你。这是一个全新的“球类运动”(需要彼此配合)。

但是，合作行为并不是都能立即发生。对孩子来说，一般需要几天的时间才能有效地运用这一方法。打破旧习惯很困难，我们实验组的学生已习惯于在学校多年所形成的竞争。开头几天，大多数孩子都试图去竞争——即便竞争毫无用处。让我用个实际例子解释一下，这个例子是孩子对学习中的合作过程从不习惯到习惯的典型：在一个组里有个墨西哥裔美国男孩，我们暂且称他卡洛斯。卡洛斯的第二语言英语说得不大清楚。多年来，他已学

会在班上保持沉默，因为过去他说话时别人经常嘲笑他。在此例中，他在给其他孩子讲述自己那一段文章时遇到许多困难，他对此感到不愉快。他更喜欢传统的方法是不足为奇的，因为在我们所介绍的方法中，卡洛斯要被迫讲话，而以前他在课堂上却总是默默无闻，尽量不引人注意。但情况比这还要复杂——甚至可以说老师和卡洛斯已达成默契，使卡洛斯可以平安地沉默。过去，老师偶尔叫过他，他结结巴巴、口齿不清而后陷入窘迫的沉默中，其他孩子就取笑他。于是，老师便不再叫他了。这一决定可能出自好意——老师只是不想让他丢脸。但老师忽视了他，从而把他排除在外，这暗示他不值得被提问——至少班上其他孩子得出了这种印象。他们认为老师不叫卡洛斯的原因是他很笨。的确，就连卡洛斯也可能产生这种想法。这就是在竞争过程中，种族隔离的消除是如何制造不平等接触，导致种族间的更大仇恨以及使落后的少数民族成员丧失自尊这个动态过程的一部分。[105]

让我们回到六人小组的问题上。卡洛斯要叙述约瑟夫·普利策的年轻时代，这使他感到很困难。他结结巴巴、犹豫不定、坐立不安。组里的其他孩子并不帮助他，他们已经习惯于竞争，因而继续采取过去的习惯。他们知道在一个孩子结巴时，尤其是他们认为一个孩子很笨时，他们应该怎么做：嘲弄他、羞辱他、讥讽他。在实验里，我们听到玛丽说："噢，你不知道，你是哑巴。你是笨蛋，你没长脑子吗！"在实验初期，这些小组只由一个研究助手松散地管理着，他要从一个小组走到另一个小组。当这事发生时，我们的助手前去干涉，他是这样说的："好，如果你们愿意，就这么做吧。这对你们可能是很好玩的，但这并不能帮助你们学到约瑟夫·普利策的年轻时代。一个小时后就要进行考试。"请注意研究助手干预后，事情发生了变化：玛丽通过贬低卡洛斯不再能得到很多东西——实际上，她却丢掉了一个大目标。几天后经过相似的实验，卡洛斯小组的学生们才突然意识

到，学到约瑟夫·普利策年轻时代的惟一方法是注意听卡洛斯说话。此后，他们逐渐变成了相当好的交谈者。当卡洛斯在讲述中遇到困难时，他们不再贬低他或嘲弄他，而是提些启发性的问题——这种问题使卡洛斯更容易叙述他所知道的东西，卡洛斯也开始变得不拘束了。随着精神的放松，他的叙述能力也有所提高。两三个星期后，其他孩子下结论说，卡洛斯并非像他们所想的那样笨。他们开始看到他身上有以前从未看见过的东西，并开始喜欢他。卡洛斯也开始喜欢学校了，不再把同组的白人同学视为欺负人的人，而视为乐于关心人和帮助人的人。此外，由于他在班上感到更顺心一些，对自己有了更多的信心，其学习成绩也开始提高了。恶性循环已经扭转过来，过去引起螺旋形下降的因素已经改变，现在开始螺旋地上升了。

一连几年，我和学生在全国各地的课堂上多次重复了这个实验，取得的效果明显而一致。在互相依赖的拼图课堂上的孩子，比在传统课堂上的孩子变得更互相喜爱、更爱学校、自尊心更强。拼图课堂上孩子间互相喜爱的增长超越了民族与种族界限。[106]拼图课堂里的少数民族学生的考试成绩比传统课堂里的高。例如，在一个研究中，[107]我与同事发现，少数民族的孩子在参加拼图小组的两个星期里语文成绩几乎提高了整整一个等级，而且没有影响其他孩子的成绩。最后，教师也喜欢运用这一方法并认为它十分有效。许多同意用拼图法来帮助我们实验的教师在实验结束后继续使用这个方法。

最近几项实验表明，拼图玩具方法对减少偏见的有效性不仅仅局限于儿童。多娜·德斯弗格斯和她的同事做了这样一个实验[108]，她们让大学生与一个被介绍为从前是精神病患者的实验助手交往。大学生们被诱导认为他会表现出怪异的行为。这次交往是学习情景的一部分。一部分学生同这个“精神病患者”在拼图玩具组交往，另一部分学生同他在一个更传统的学习环境中交

往。实验结果惊人：与传统环境中的学生相比，拼图玩具组的学生更快地抛弃了他们的刻板印象，他们更喜欢“前精神病患者”，也更喜欢与他交往，而且拼图玩具组的学生对精神病患者的描述也更积极。

现象背后的机制

为什么拼图法能产生如此正面的效果呢？一个原因就是，这种合作性方法将人们置于互惠的情境。也就是说，组内的每个成员都在通过与其他成员分享自己的知识帮助他人。你也许还记得，在第五章里，我们探讨了迈克·利普和唐娜·艾森施塔特的实验。[109]该实验指出，帮助他人的人最终会逐渐对他们的帮助对象越来越喜爱。

塞缪尔·盖特纳及其同事在一项实验中很好地阐述了一个完全不同却相互补充的机制。[110]他们发现，合作过程通过改变人们惯用的认知类型，减少了团体间的障碍。换言之，合作改变了人们将“外集团”成员区别于“内集团”成员的认知方式。此外，拼图法鼓励通情的发展。在本书的前面，我曾提到增长一个人的感情移入——把自己置于另一位置的能力——对于人类的交往、增加助人行为和减少攻击行为都是有益的。在课堂上，特别在拼图情境中，增加知识的最好方法是十分注意正在说话的孩子。例如：如果我和卡洛斯同在一个拼图小组，我想学到他的东西，实际上我不仅要十分注意他，而且我还要跟上他的思路。这样我才能针对他所提供的信息提些适当的问题。在此过程中，我学到了很多，不仅学到了这一门课和了解了卡洛斯，而且还学会了以别人的眼光去看世界的方法。

我的一位学生黛安内·布里奇曼在一个有趣的实验中，验证了我的上述观点。[111]她给 10 岁的孩子（有一半孩子参加了 8 个星期的拼图课堂）放映了许多动画系列片，目的是测量孩子们的通

情能力。例如，在一个动画片的片段中，一个小男孩在机场上和父亲告别时显得很难过。在另一组镜头里，一个邮递员给了孩子一个包裹，孩子打开一看是一架玩具飞机——他一下子就哭了。当布里奇曼问孩子们为什么这个小男孩哭了，几乎所有孩子都告诉他：飞机让小男孩想起了与父亲分别的情景，这使他很难过。至此，没有什么让人稀奇的。下面，就到了实验的关键部分。然后布里奇曼又问孩子们，送邮包的那个邮递员在想些什么？几乎那个年龄的所有孩子都犯了一个共同的错误，这个错误起因于他们的自我中心主义：他们认为自己知道的知识别人也知道。具体地说，他们错误地肯定邮递员也认为那孩子伤心是由于礼物使他想起了父亲的离去。然而，参加拼图班的孩子们的反应却不同，由于他们的拼图经验，他们能更好地体会邮递员的观点。他们知道邮递员并不了解他们所了解的信息，邮递员不知道飞机场的情景。因此，参加拼图班的孩子认为，邮递员看到小孩拿到漂亮的礼物时哭了，会感到迷惑不解。总之，参加拼图小组对孩子们从别人的角度去看世界的能力有着普遍的影响，这似乎是我们上面所描写的有益作用的主要原因。

增加通情所产生的最令人鼓舞的一个方面是，人们通常具有的“假定自己无罪”的倾向会延及他人，包括那些不属于本民族或本种族的人。让我解释一下。你大概还记得，在对失败归因时，人们容易认为失败与自己无关，却很少认为他人的失败也可能与他人无关。因而，如果我考试考砸了，就很容易得出“我太困了，或题目太难了”的结论；但如果你考试考砸了，我就会很容易得出“你太笨了，或你太懒了”的结论。在一系列实验中，[112]我与同事证实了这一发现：在竞争环境中，孩子们不仅会将竞争对手的失败归因于对手在能力上的不足，还会将竞争对手的成功归因于运气。但有趣的是，孩子们对自己要好的伙伴却非常慷慨大度；他们将伙伴的成功归因于能力，而将其失败归因于

霉运。这个发现使我们很兴奋，因为当我们开始以我们对待自己的慷慨方式对待其他种族和民族的成员时，“基本归因错误”的规律被打破，偏见将会显著地减少。

我与学生在 1971 年发明了“拼图法”。后来，其他研究者也开发了类似的合作性技术。[113]利用“拼图法”和其他合作性技术，在全国各地及世界各地的成千上万个课堂上，出现了我们在本章所描述的令人震惊的成效。[114]著名的种族问题专家约翰·麦科纳希将这些合作性技术称为增进种族隔离学校中种族关系的惟一有效方式。[115]

多元化的挑战

国家、城市、社区或学校的多元化是件令人兴奋的事情。种族隔离的消亡给我们提供了从多元化中获益的机遇。但为了将这些利益最大化，懂得如何尽可能地与不同的民族和种族和睦相处至关重要。勿庸置疑，在我国实现种族和民族的和睦相处还有很长的路要走。在课堂中引入合作性技术有助于推动这一目标的实现。20世纪已接近尾声，普利策新闻奖得主戴维·希普勒生动地刻画了这个具有民族多样性的国家所面临的问题与挑战。作为一名敏锐的观察家，希普勒在全国各地游历，采访了各种各样的人们，了解他们的种族情感与态度。他在《陌生人的国度》一书中记述下他悲观的结论。[116]他观察到，大多数美国人与其他种族的成员之间缺乏密切的关系，因而导致了误解和猜忌的繁衍。希普勒的书使我想起 1971 年，得克萨斯州的一位中学校长的话。当种族隔离在他所在的学校取消并发生骚乱时，他说，“瞧，教授，政府可以强迫黑人孩子和白人孩子在一所学校读书，但没人能强迫他们选择与其他种族的孩子一起玩耍。”（敏锐的读者会辨别出，这就是威廉·格雷厄姆·萨姆纳在本章开篇中的言论的变异。）

那天吃午餐时，我在校园里遛达。而所见所闻仿佛是为了强

调他的观点，这儿远远不是一个种族融合的所在。我看见拉帮结伙的学生：黑人学生和黑人学生凑在一起；拉美学生和拉美学生凑在一起；白人学生和白人学生待在一起。不用说，同一个种族和民族的学生更愿意相互为伴。从本质上看，当然没有什么问题，除非这种偏好会变得僵化，成为排斥异族的行为。在这所学校实施“拼图法”的几个月后，当我再次走进校园时，我惊诧地发现，几乎所有的小学生团体都是种族融合的团体。显然，他们选择了跨越种族和民族的界线与他人交往。“拼图法”的实验明显缓解了早先的某些猜忌和不信任。记得我当时在想，“世界本来就应该是这样的。”

距离真正开始“种族隔离”，两个世纪已经过去，我们这个国家的成年人因此变成了“一群陌生人”。然而，成千上万名体验过合作学习与懂得相互喜爱、相互尊重的孩子们让我们对未来充满希望——希望他们长大成人后，最终懂得欣赏多元化并从中获益，继续相互学习。

第八章　喜欢、爱与人际敏感性

在本书的前面，我描述了几种实验室里和现实世界中的情景，在这些情景中人们对他人的需要视而不见，听而不闻。我提到了一些事件，如人们眼见别人被杀害却毫无帮助之心；人们漫不经心地走过一位拖着伤腿躺在第五大街人行道上的妇女身边；人们清楚地听见隔壁房间里一位妇女从椅子上摔下受了伤，甚至不问问她是否需要帮助；我还描绘了这样一种情形，在此情形中人们明显地在加深别人遭受的严重痛苦；很多人盲目服从权威人物的命令，甚至在一个人痛苦尖叫、猛烈砸门乞求出去，最后变得死寂无声时，还继续对他发出强烈的电击。最后，我们看到人们是怎样由恐惧、仇恨和偏见，而互相歧视，互相侵犯自由甚至互相残杀的。

讲完这所有的事件后，我曾问：有无办法减少攻击行为并鼓励人们对别人的幸福负责？在本章里，我将更正式地提出这样的问题：引起一个人喜爱另一个人的因素是什么？几乎可以肯定，这是个很古老的问题。第一个业余社会心理学家（他当时一定还住在山洞里）无疑想知道，怎样做才能使邻近山洞的人更喜欢他或不讨厌他，或者至少能使他避免被人用木棒砸到头上。如果邻居表现出攻击行为，他也会呲出牙齿以此警告邻居他是不好惹的，并可能从对手腿上咬下一大块肉。根据自然学家查尔斯·达尔文的理论，①这种简单地表示动作在进化的过程中是很成功的。

呲牙咧嘴的动作（现在人们称之为一种笑）逐渐发展为社会习惯——一种使别人不伤害自己或许甚至更喜爱自己的方法。*

几千年后，人们仍然在思考着吸引的前提——怎样行动能使邻座、邻居或邻国人更喜爱我们，至少避免让他们压制、摧毁我们。对吸引我们的原因我们知道些什么呢？我曾问我的朋友们，为什么对一些伙伴比对另一些伙伴更喜爱，得到的回答是十分广泛的，各式各样的。最典型的回答是：人们最喜爱（1）那些信仰和利益与自己相同的人；（2）那些有技术、有能力和有才干的人；（3）那些具有令人愉快或“令人崇拜”的品质的人，如忠诚、通情达理、诚实和善良等；（4）那些反过来也喜爱自己的人。

这些理由很有道理，它们与戴尔·卡内基在一本书里写给人们的忠告相一致。这本书有个令人寒心的操纵性的题目：《怎样赢得朋友和影响他人》。[②]尽管这个题目不好，但这本有关人际关系之诀窍的书似乎正是人们梦寐以求的。所以，毫不奇怪它一直是最畅销书之一。美国人似乎非常重视受人喜爱和给人留下好印象。在1940—1950年间，对中学生进行的一系列民意测验表明，[③]学生们最关心的是别人对他们的看法如何。并且他们无法抵抗的渴望是让人们更喜欢他们。我们没有理由相信这种关心和愿望在最近几十年内有所改变。在同辈人具有重要意义的青年时期，这种关心可能达到了最大的程度。但是，受别人喜爱的这种愿望并不局限于美国青年。人们普遍在探寻着取悦他人的普遍公式。卡内基的书被译成35种文字，全世界的人都渴望读这本书。

卡内基的忠告极其简单：如果你希望某人喜欢你，就要露出

* 大家应该注意到，当代理论家不同意达尔文关于笑的起源的观点。他们认为，笑起源时并不是作为攻击的信号，而是作为一种谦恭的信号以预防或阻止具有统治地位的、强大的人的攻击。

笑脸，装出你很喜欢他的样子，对他所感兴趣的事，你要装出也很感兴趣的样子，“慷慨地赞扬他”，并且总是欣然同意他的意见。是这样吗？这些策略有效吗？在一定程度上它们的确有效，特别是在结识交往的初期。来自严格控制的实验室实验的资料表明：具有令人愉快的特征的人和具有令人不愉快的特征的人相比，我们更喜前者；④赞同我们的人和不赞同我们的人相比，我们更喜爱前者；喜爱我们的人与不喜爱我们的人相比，我们更喜欢前者；同我们合作的人与同我们竞争的人相比，我们也更喜欢前者；那些赞扬我们的人与批评我们的人相比，我们尤其喜爱前者等等。人与人之间相互吸引的这些方面可概括为一点：我们喜爱那些只需要我们付出最少的代价就能为我们提供最大酬赏的人。⑤

在吸引问题上，一般的酬赏理论应用的范围极广。它能使我们对下面的事实做出解释：比起那些不好看的人，我们更喜欢漂亮的人，因为漂亮人给我们带来了“美”的酬赏。⑥同时，这一理论还能使我们预言，我们将喜欢那些观点与我们相同的人，⑦因为当我们遇到这样的人时，他们会给我们的观点提供一致的根据，也就是说能使我们更加相信自己的观点是“正确的”，这是对我们的酬赏。此外，我们在前一章里学过，消除偏见和敌意的一个方法是，使个体处于互相合作而不互相竞争的环境中。换句话说就是合作导致吸引。这样，不管环境是马扎福·谢里夫实验中的夏令营，⑧还是我和同事们所做的实验中的一间教室，⑨只要人们花一定时间相互合作，互相间的吸引一定会有所增长。从定义来看，合作行为显然是酬赏——一个同我们合作的人会帮助我们，听取我们的意见，给我们提出建议，与我们分担重任。

一般的酬赏一代价理论可以解释许多种人类的吸引，但不是全部，因为世界并非那样简单。例如：根据吸引的酬赏一代价理论，我们可以猜想在其他条件相等时，我们会喜爱住在附近的邻

居，因为与住得远的人相比，我们只需走很短的路就可用更少的代价得到同样的酬赏。的确，人们在附近常比远处有更多的朋友，但这并非意味着只有客观上的接近才使人们相互吸引。客观上的接近只能使人们更易互相结识，一旦相互了解，往往会相互喜爱。然而正如本书的前面所指出的，人们也喜爱那些自己曾为之受过痛苦的人或事。例如：回忆一下我和贾德森·米尔斯一起做的实验。[10]在这个实验中我们发现，那些为了加入某一团体而不惜经受一次不愉快仪式考验的人，比起那些只花很少努力和时间就加入了这一团体的人更喜爱这个团体。在这里酬赏是什么呢？是减少痛苦吗？是减少不协调吗？酬赏是怎样和团体联结起来的呢？这些尚不清楚。

此外，只知道哪些东西是酬赏并不一定有助于我们预测或理解一个人的行为。例如：我们在第二、第三和第五章里分析了人为什么从众以及人为什么改变态度的问题。我们也讨论了几种原因：为了获得赞扬、受到喜爱和避免受人嘲笑；为了认同自己所尊敬、崇拜的人；为了使自己正确；为了替自己的行为辩解。所有这些或者对人具有某种意义，或者能使人有一种好的感觉，或者既有意义又有好的感觉，因而这些行为都可被称作酬赏。但简单地给它们贴上酬赏这个标签往往会掩盖它们之间在性质上具有重大差异的事实。尽管要使自己正确的愿望和避免受人嘲笑的愿望在实现时都能使人感到满足，但人们用以实现这些愿望的行为却往往具有相反的性质。例如：在判断直线的长度时，一个人可能为了避免受嘲笑而遵从了团体的压力，但此人也可能为了使自己正确而违背其他团体成员的一致意见。用“酬赏”一词代表这两种行为不能加深我们对事情的了解。对社会心理学家而言，更重要的任务是确定人们采取这种或那种行为方式的条件。随着我们对人际吸引的一些研究，这一点将越来越清楚。

赞扬和善意行为的效用

前边提到，戴尔·卡内基曾建议我们要“慷慨地赞扬”别人。这样做很有意义，因为称赞老师的思想或称赞雇员的努力能使我们“赢得朋友”。确实，很多实验显示，我们通常更喜欢那些给予我们肯定的评价的人胜于那些给予我们否定评价的人。[11]但它总是那样有效吗？让我们进一步看看吧。普通常识告诉我们，在一些情况下批评可能比表扬更有用。例如，假设你是一个大学的新教员，正在给一班研究生讲解你自己建立的一个理论。教室的最后一排有两个学生，其中一个总是点头、微笑，看上去正在全神贯注地听讲。讲演结束时，他走上来赞扬你是一个天才，说他从未听过如此卓越的理论。当然，听到这些话你一定很高兴。但一个学生在你讲课时，她偶尔摇摇头、皱皱眉，后来她走过来告诉你说，你的理论中有几个地方讲不通，并且详细具体地指出了这几个地方，口气中还带有几分轻蔑之意。那天晚上，你反复思索所讲的内容，意识到第二个学生讲的话虽有些过分并且不十分精确，但确实含有一些有价值的观点，这使你不得不重新考虑自己的几个假设，最后导致你进一步对自己的理论作了重要的修改。这两个人你更喜欢哪一个？说不准。虽然赞扬很明显是酬赏，但引起你改进理论的不同意见也可能带有它自己的酬赏。在这一点上，我无法预言这两种行为对你而言哪一种是更大的酬赏，所以不能确定你更喜欢哪个学生。

与赞扬和批评相关的效用就更为复杂了——也更为有趣。一些研究表明，在其他所有条件同等的情况下，只要评价者不是在对我们做出评价，通常一个否定的评价会使我们对评价者的钦佩有所增长。在一个实验里，[12]特雷洛·艾玛拜尔要求大学生们阅读选自《纽约时报》书评版两篇关于小说的评论文章。这两篇评论

文章在体裁和写作的质量上都很相似——但是一篇极受欢迎，另一篇却极不受欢迎。学生们认为持否定态度的评论家比持肯定态度的评论家更有智慧，更有竞争力和更为专业——但不那么讨人喜欢！

让我们再举个不同的例子，这个例子涉及赞扬者的动机问题。假如南希是位工程师，她出色地设计了一套图纸，上司说："南希，干得好！"这句话几乎肯定能起到酬赏的作用。南希对上司的喜爱也会因此而有所增加。但是，假设南希第二天放假，她草率地设计了一套图纸（她自己也知道图纸设计得不好），上司走过来用同样的声调说出同一句话。在这种情况下，这句话还能起到酬赏作用吗？我不能肯定。南希可能把这句话理解为，上司即使在拙劣的工作面前也试图给予鼓励并表现得和蔼可亲。由于上司这种体谅人的表现，南希可能更喜爱他。这种喜爱甚至胜过她实际上工作得很好时对上司的喜爱。但另一方面，南希也可能直接得出这样的结论，即上司在挖苦人、戏弄人、不诚实、不懂好坏，以上司自居、勾引别人或者太愚蠢。其中任何一项都能使南希对他的喜爱有所减少。既然酬赏的定义不明确，一般的酬赏一代价理论当然就失去了很大一部分价值。而且当情况越来越复杂时，我们发现这种一般概念的价值会越来越小，因为只要提供酬赏的社会背景有一丝变化就能使"酬赏"变为惩罚。

这一领域的研究表明，虽然人们喜欢受赞扬并且往往喜爱"赞扬者"，[13]但人们不喜欢受人操纵。如果赞扬太慷慨，看起来毫无根据或（最重要的）赞扬者本人可从阿谀奉承中获利，那么赞扬者就不会得到别人的特殊喜爱。在这个问题上，爱德华·琼斯及其学生们进行了大量的研究。[14]在一个典型的实验里，被试人是一些年轻妇女，实验者逐个接见她们，一个助手在旁观看，然后助手对每个妇女进行评价。这些评价是事先准备好的，使一些妇女听到肯定的评价，使另一些妇女听到否定的评价，还有些

妇女听到既不否定又不肯定的评价。在一种实验条件下，让被试人（指妇女）认为评价者别有用心，即事先告诉被试人：评价者是个研究生，她需要被试人为其实验服务，她要请被试人自愿参加她的实验。结果表明，赞扬被试人的评价者与给被试人否定评价的评价者相比，被试人更喜欢前者——但对于别有用心的赞扬者她们的喜爱程度急剧下降，因为正如琼斯所说的，“拍马对你有某种好处！”但并非总是有好处。

同样，我们也喜爱给我们好处的人，善意行为可被看做酬赏，我们往往喜爱给予我们这种酬赏的人。例如：海伦·霍尔·詹宁斯的一个经典研究表明，⑮在少年教养院的女孩子中，为别人服务最多的人——具体说就是那些参加有意义的新活动并帮助其他女孩子也来参加这些活动的人，才是最受欢迎的人。我们对助人者的喜爱甚至能扩展到别人无意中给予我们帮助的情境中。艾伯特和伯尼斯·洛特在对儿童进行的一个实验里证明了这一点。⑯把儿童分为三人一组，玩一种选择道路的游戏。那些十分幸运地选择安全道路的孩子可获胜，做出错误的选择就失败。实际上，孩子们要单行纵列走在假设的地雷区里，那里的地雷即使爆炸过也仍然有效。如果领路的孩子选错了路，就被“炸死了”（不能再玩了）。队伍里的第二个孩子必然会选择另一条路。那些碰巧选择了正确道路的头头带领着其他队员顺利完成了游戏。结果表明，受到奖励（安全达到目的地）的孩子比未达目的地的孩子，对队友表现出的喜爱要大（当然队友在帮助他们得到奖励方面起过积极作用）。简言之，我们对于为我们的胜利做过贡献的人，比未做过贡献的人更加喜爱——即使前者并没有帮助我们的意图。

但是，就像对赞扬我们的人一样，我们并非总是喜爱给我们好处的人。具体地说，我们不喜爱那样的人，他们的帮助看来好像附有一些绳索，这些绳索对接受者的自由是一种威胁。如果送

给别人礼物时要求别人回赠，人们就不喜欢接受这种礼物。同样，人们不喜欢接受那些想从中获利的人所给予的好处。前面我曾提到一个例子：如果你是教师，也许愿意接受学生送来的礼物。但如果一个学习成绩处于及格边缘的学生，在你正要给他评定学期论文之前送给你一件贵重的礼物，你就会感到非常不舒服。杰克·布雷姆和安·科尔的一个实验有力地支持了这个推论，⑰在这个实验里，实验者请大学生们参加一项研究工作（实验者把它说得十分重要），在研究中他们将对另一个人的第一印象做出评价。当每个被试人正等待着实验开始时，这“另一个人”（实际上是实验者的助手）请求离开房间片刻。在一种条件下，他一会儿就回来了，重入旧座；在另一种条件下，他带两瓶可口可乐回来了——一瓶给自己，一瓶给被试人。接着，助手要求每个被试人帮助他完成一项枯燥的任务。非常有趣的是，未得到可口可乐的学生比得到的学生更有可能去帮助他。

这项研究的结果表明：恩惠和选择不是普遍的酬赏。对一只饥饿的老鼠或一个饥饿的人来说，一碗米饭就是一种奖励——不管是男人还是女人或者其他什么人给予的，也不管在白天或黑夜、冬天还是夏天，它都是一种酬赏。这就是说：这种酬赏是“跨情境的”。而赞扬、恩惠等却不是跨情境的，它们是否能起酬赏作用取决于情境的细微变化，这些变化中有些是非常微妙的。的确，我们已看到过，赞扬和帮助有时能使赞扬者或帮助者更无吸引力，还不如闭上嘴巴或老老实实地把手放在衣袋里呢！戴尔·卡内基的忠告并非总是有效的。如果你希望某人喜欢你，把恩惠作为讨好的手段，那是十分冒险的。

让某人给你以帮助，是增加你的吸引力的更可靠的方法。回忆一下第四章描述的，我们称做“为残酷行为辩解”的现象。简单地说，我是这样描述的：如果一个人给另一个人造成伤害，他就贬低被害者以便为自己的行为开脱。我们还分析了这种辩解过

程是怎样从相反方向起作用的：“诱人步步陷入”的技术使人们在给出一个小的帮助之后，更愿意给出大的帮助。这不仅可以使人们帮助别人的可能性增大，而且如果我们帮助了别人，就会说服自己去相信接受帮助者是吸引人的、可爱的、应该得到帮助的人，并以此证明自己的帮助行为是正当的。事实上，人们会对自己说：“我为什么”要为山姆这么卖力（或花这么多钱或其他什么）呢？因为山姆是位相当好的人！

这种观念本身并不新奇，它似乎是一种众所周知的常识。世界上最伟大的小说家之一，列夫·托尔斯泰在 1869 年曾写到：“我们并不因人们给我们的恩惠而喜爱他们，而是因我们给予了他们恩惠。’[18]本杰明·富兰克林在 1736 年非常成功地运用了这一技术。当时富兰克林受到宾夕法尼亚州立法部门某个成员的政治对抗及明显的敌视态度的困扰，因而他立志要博得这个成员的欢心。

> ……我并不……对他奴隶般地崇拜以求得到他的欢心。相反，过一段时间后，我采用了另一种方法。听说他的图书馆里藏有一本非常珍贵、令人好奇的书，我给他写了一个条子，表示我要读这本书的愿望，并要求他帮个忙把这本书借给我读几天。他立即把书寄来了。大约一周后，我把书还给他，而且又写了一张字条表示我万分感激的心情。后来，当我们在众议院相遇时，他彬彬有礼地同我攀谈（以前他从未这样做过）。此后，他向我表示，他愿意随时为我效劳，这样我们就成了非常要好的朋友，直到他去世我们一直保持着友谊。这件事证明了我听到过的一句古老格言：“曾帮助过你的人比你曾帮助过的人更乐于帮助你。’[19]

本杰明·富兰克林为自己这一方法的成功感到十分高兴。但

他的成功是由于这一方法，还是由于他富于魅力的个性，并不十分清楚。为了搞清楚这一点，我们有必要进行一次严格控制的实验。本杰明·富兰克林的这一经历发生了约230年后，乔恩·杰克和戴维·兰迪在一个更巧妙、更严格控制的实验中检验了富兰克林的这个观点。。在这个实验中，学生们要完成一项概念形成的任务，这项任务使他们得到一笔数目可观的钱。实验结束后，实验者向三分之一的被试人解释说他为这一实验动用了自己的储蓄，现在钱用完了——这意味着他要被迫停止实验。他问："你们是否愿意把得到的钱再还给我，作为对我的一种特殊帮助？"另三分之一的被试人不是被试验者而是被系里的秘书叫去，他问被试人是否能把钱还回来，作为对只剩下不多的心理学系研究基金的特殊帮助。其余的被试人不要求他们归还得到的钱。最后要求所有被试人填写一份问卷，其中一栏是对实验者的评价。那些被哄骗给实验者以特殊帮助的被试人，更认为实验者有吸引力——他们已使自己想象实验者是一位值得帮助的可靠的人。

梅尔文·勒纳和卡洛琳·西蒙斯的实验也得出了同样的结果。[21]在该实验中让各组被试人观察一个学生。作为学习实验的一部分，该学生要受到一系列电击。观察一会儿后，让一些组的被试人投票（秘密地）决定"受害者"是否还继续受到电击。未让其他组的被试人对这一过程进行投票。所有投票的被试人确实都投票赞成停止电击，但只有一些投票组达到了停止电击的目的，其他投票组均未顺利达到这一目的。结果，那些成功地达到目的的被试人，比那些未投票的被试人和投了票却无效果的被试人，更明显地认为受害者有魅力、吸引人。由此看来，你帮助某人会增加你对他的喜爱，但前提是你付出的努力必须得到成功。

个人特征

如我已提到过的，有些个人特征在决定一个人被别人喜爱的程度上起着重要的作用。[22]人们往往喜爱诚实、有才干、有见识、有能力的人。这方面的研究大部分用民意测验的方式进行——让人们描绘一下他们所喜爱的人和不喜爱的人具有什么特征。在这种研究中很难确定因果关系的方向；是我们喜爱那些具有令人愉快的特征的人呢？还是我们倾向于认为自己的朋友们都具有这些令人愉快的特征呢？这两个方面可能互为因果关系。要确立具有某些好的个人特征的人是否比其他人更令人喜爱，不能只满足于民意测验，而有必要在控制条件下检验这个关系。在这一节里我们将严密检验最重要的两个特征：能力和外貌吸引力。

能力

似乎很明显，当其他条件都相等时，一个人越有能力，人们就越喜爱他。这可能是因为人们有一种要使自己正确的需要。如果我们周围都是非常有能力、有才华的人，我们就更有可能正确、不犯错误。但是我们在这一章里将要学到，决定人际吸引的因素通常是极为复杂的，不可能总是用简单的词句就能表达清楚。至于能力，在研究文献中有许多与此截然相反的资料表明，在解决问题的实验小组里，那些被认为是最有能力、最会出好主意的组员往往不是最受喜爱的人。[23]怎样解释这一截然相反的结果呢？一种可能是，尽管我们喜欢周围都是有能力的人，但有非凡能力的人会使我们感到不安，这种人看上去似乎是不可接近的、远离我们的超人。如果这样，我们就会更喜爱那些难免犯错误的人。例如：一个人是位出色的数学家，同时也是一个著名的篮球运动员和十分讲究衣着的人，如果他偶尔算错一个数字、投

空一个球或领带上带着油点出现在公共场合，那我就会更加喜欢他。

大约 40 年前，我在思考这一现象时，碰巧看到了盖洛普民意测验的一些惊人的资料：1961 年约翰·肯尼迪任总统时，他准备在猪湾侵略古巴的企图流产以后，他个人的声誉实际上大大提高了。这一事实令人惊异，因为这个侵略企图是大错特错的，以至人们当时立即把它称为（现在人们仍普遍认为它是）“猪湾惨败”。怎样解释这样一个事实呢？这一事实是这样：一位总统犯了我国历史上一个最大的错误（到那时为止是最大的），而且像奇迹似的，人们为此却更加喜欢他了。为什么？一种可能就是，肯尼迪以前可能“过于完美”了。 1961 年，肯尼迪的个人声誉极高，他几乎成了所有故事书中的主角。的确，他的政府被称作卡梅洛特（传说中，六世纪英国国王亚瑟的宫殿所在地。——译者注）。肯尼迪年轻、英俊、机敏、诙谐、有魅力、有强健的体魄；他是个求知欲很强的学者、一位畅销书作家、一位政治策略家、战争英雄、一个从不抱怨肉体痛苦的意志坚强的人；他有一位有才华而又美丽的妻子（她会说好几门外语），有两个惹人喜爱的孩子（一个男孩和一个女孩儿），以及一个有才智的团结友爱的家庭。一些证据（如他对一个重大错误所负的主要责任）表明，他也难免要犯错误，这些证据可以使他在公众看来更接近于普通人，因此他更受到公众的喜爱。这仅是几种可能的解释之一，而且（正如读者现在早已了解的那样）现实世界不是检验这种假设的场合。在现实世界中有许许多多的事是同时发生的，其中任何一件都有可能使肯尼迪的声誉增加。例如：惨败发生后，肯尼迪总统并未尽力替自己开脱或推卸责任；相反，他却勇敢地承担起那个错误的全部责任。这种无私的行动也可能使他在公众看来更有吸引力。表明能力非凡的人也会犯错误的证据可以使此人更受喜爱，为验证这一命题需要做实验。实验的一个最大优点

是它消除或控制了多余变量（如无私和承担责任），因此它使我们能更准确地评价一个变量对另一变量的影响。

我与本·威勒曼和乔安瓦·弗洛德一起做了这样一个实验。[24]受试人为明尼苏达大学的学生。准备好四个人的讲话录音，让每个被试人听其中的一个。这四个人是：(1) 几乎为完人；(2）一个犯错误的完人；(3）一个平庸的人；(4）一个犯过错误的平庸的人。在准备的过程中告诉每个受试人，他将听到一个人的讲话录音，这个人是大学生智力测验节目的应试者。然后被试人要根据对他的印象和他看上去的可爱程度等对他进行评价。每个录音包括一个应试者（四人之一）与主试者之间的谈话和一组由主试人提出的难度很大的问题，这组问题与“大学生智力测试”电视节目里常问的问题相似。在一个录音里，应试人员表现得很有才能——的确，他看上去相当完美，正确地回答了 92% 的问题，并且在测试的主体过程中，当问及他在中学的活动时，他谦虚地承认他是一个受尊敬的学生，年鉴编辑，田径队队员。在另一个录音里，应试者（实际上还是那个演员用同样的语调）表现得能力平平：他仅答对了 30% 的问题，并且在测试中，他承认他在中学时成绩一般，曾是年鉴的校对员，曾试图参加田径队但失败了。在另外两个录音里（一个是能力超凡的人，另一个是能力平庸的人），录音里的人犯了一个令人发窘的错误：在谈话快要结束时，他笨拙地将一杯咖啡洒在了自己的身上。这一犯错误动作在录音里是用声音表现的，包括混乱声和杯子的铿锵声，挪动椅子声和此人的烦恼声：“天哪！我把咖啡洒到新衣服上了。”为了最大限度地控制条件，这个“洒咖啡事件”被录制成两份，一个接在“超人”的录音带后，另一个接在“庸人”的录音带后。这给我们提供了四种实验条件：(1) 犯了错误的有超凡能力的人；(2）未犯错误的有超凡能力的人；(3) 犯了错误的平庸的人；(4）未犯错误的平庸的人。

犯了错误的超凡的人被视为最有吸引力的人；犯同样错误的庸人被认为最无吸引力；完美的人（未犯错误）的吸引力居第二位；平庸的人（未犯错误）处于第三位。明显地，洒咖啡的动作本身不具有吸引力。尽管它使一个完美的人多了一个惹人喜爱的方面，使他更具有吸引力，它也使一个平庸的人更显得平庸，并且使他更缺乏吸引力。该实验提供了支持我们论点的有力证据，即能力非凡可以使人富有吸引力，难免犯错误的证据使其吸引力又增加了一层，这一发现被称为犯错误效应（pratfall effect)。

更为复杂的实验使这一发现又进了一步。基本说来，当观察者（被试人）感到录音里的人对自己有一种暗含的竞争威胁时，“犯错误效应”最为明显。凯·杜克斯做了一个实验证明，。犯错误效应最适用于男性。她发现在自己的研究里大多数男性更喜爱犯错误的能力非凡的男人；妇女往往表现得喜爱无错误的能力非凡的人，而不考虑此人是男是女。同样，我和我的同事也发现，有中等程度自尊心的男性更喜欢犯了错误的能力非凡的人；自尊心低的男性（他们明显地感到自己无能力与录音上的人竞争）更喜爱那些没有错误的能力非凡的人。[25]应该强调的是：绝大部分的人，无论其自尊心如何，都不大喜欢能力平庸的人。由于20世纪70年代初，发生过一件令人震惊的政治事件，因而我想就这个问题再多说几句。70年代初，当前总统理查德·尼克松的声誉达到最高点时，他听从司法部长的建议，要把两名非常一般的中级法院的法官提拔到联邦最高法院而没有成功。为了替这两名被提拔的人辩护，参议员罗曼·鲁斯卡争辩（我认为他是很严肃地）说，虽然这两个人确实很一般，但是在我们的国家里，一般公民需要在最高法院里有他们自己的代表。重复一遍，我们的资料不支持这种观点，这是很清楚的。

外貌的吸引力

设想你初次赴约。晚会就要结束了，你在考虑自己是否想再次和这个人约会。你的同伴的哪一种特质将是最重要的呢？是温暖？敏感性？聪明才智？还是同情心？是好的相貌吗？你猜对了！

我们大多数人都会发笑并说这个问题太荒唐。我们不希望这是真的。我们情愿相信美丽是肤浅的，并且是决定喜爱程度的一个不太重要的因素。同时，这看起来很不公平：为什么诸如外貌的吸引力之类的东西能起到重大的作用，并且远远超出一个人的控制范围之外呢？的确，当我们问及人们对他们可能的约会者的期望时，大多数的大学生们把“外貌的吸引力”这条列在了清单的底部。[27]但是我恐怕这仅仅显示了学生们认为自己“应该”这样做——因为，在对他们的实际行为的研究中，大学生们（在人口上具有普遍性）完全被另一人的外貌吸引力所影响了。[28]例如，在伊莱恩·沃尔斯特和她的同事所做的一项研究里，[29]用计算机随机地分配明尼苏达大学的男女学生，让他们进行初次的会面。事先对他们做一套人格测验，看哪些特征能决定他们是否相互喜爱？是他们的才智、男人气质、女人气质、支配能力、温顺、依赖性、独立性或态度相似的程度吗？都不是。决定一对人是否互相喜爱并重复约会的关键因素是其外貌的吸引力。如果一个英俊的男人与一个漂亮的女人相配，他们最乐于再次会面。

这种普遍的现象并不局限于初次约会。格雷格里·怀特研究了加利福尼亚大学洛杉矶分校里年轻恋人之间的长期关系。[30]像沃尔斯特及其同伴们一样，怀特发现外貌的吸引力是一个非常重要的因素；但是在这种情形之中，决定这种关系是否具有保持下去可能性的最重要因素是这些恋人们的吸引力是否相似。确实，在这些恋人们开始约会大约 9 个月之后，那些在外貌吸引力程度

上相匹配的比那些在外貌吸引力程度上相差较大的恋人们感情更深。

从这些对约会的恋人们的研究中可以明显地看出，在一个或另一个方面，外貌吸引力在决定谁会长期喜欢谁或短期喜欢谁时起着重要的作用。并且，这些研究显示，至少在美国，存在着外貌吸引力的显著的文化标准。大部分的此类研究已在美国做出。评价者在判断一个人的外貌吸引力时是没有困难的。并且评价者们相互间达成共识——这样，做出的等级的评定就高度的可靠了。而且，在其他条件等同的情况下，人们的外貌吸引力不仅帮助我们预测是否一些人想和另一些人约会，它还能影响很多事件的归因。例如，在一次研究中，卡雷·戴恩和她的同事给大学生们看三个学生的照片：[31]一个有外貌吸引力，一个相貌一般，第三个无吸引力。她们请被试人在27种人格特质上做出评价，并要求被试人预测这三个人未来是否幸福。结果，最合人心意的、最幸福的预言都安在外貌有吸引力的人身上。无论是男人评价男人，男人评价女人，女人评价男人，还是女人评价女人，结果均如此。

大多数的人都同意那些所谓的漂亮的人同时拥有外貌吸引力和与之相随的人格特质。就此你会感到惊讶吗？也许不会。从儿童时代的早期经验里我们就学到：一个对美的特殊定义与美德相关联。沃特·迪士尼的电影和儿童读物的作者已经教育了我们，像白雪公主、灰姑娘和睡美人这样温柔和迷人的女主角，以及那些追求并得到她们喜爱的王子们，他们看上去都很像。他们都有共同的特点：秀气的鼻子、大眼睛、轮廓分明的嘴唇、无瑕的皮肤以及苗条健美的身材。他们看上去都像芭比和肯那样的洋娃娃。的确，芭比和肯那样的玩具娃娃也有这些特点！那么，人们又是怎样描绘那些邪恶的继母、继姐妹、巨人、矮人和王后们的呢？并且，电视也提供了这些文化上的标准。那些符合美国人关

于美的刻板印象的演员们要经过精挑细选才能被选出来在流行的电视肥皂剧和黄金时段里扮演男女主角。然后就是电视广告。任何一个长时间观看电视的人都会面对一些持续不断的观念的灌输，这些灌输是为了销售“瓶装美丽”的观念。香波、护肤液、除味剂、牙膏——所有的这些都由于某种理念的提升而被销售。这种理念就是：这些产品可以使我们美丽、可爱，并且取得最终的成功。节目肯定会对自己产生影响。例如，在一个实验中，[32]让一些 16 到 18 岁间的年轻姑娘们有系统地观看 15 个电视广告。这些广告把美丽的组合高度评价为具有影响力的特质。而让另一个控制组的姑娘们观看 15 个与美丽无关的电视广告。一段时间之后，让所有受试的年轻姑娘们给 10 个重要的特质排序——它们是性感的外观，聪明才智，一张漂亮的脸以及勤奋等等。那些观看了关于美的广告的年轻姑娘比受控组的姑娘们更倾向于把与美有关的特质放在重要的位置上。

我们讨论的一个补充是：美丽的文化标准在早期就已被习得。如果我们通过看故事书里的图画，或是沃特·迪士尼的电影，或是看电视来学习什么是美的话，那么我们可得出结论，即使是小孩子也会受到这些标准的影响。并且事实就是这样。在一个令人吃惊的研究里，卡雷·戴恩和艾伦·伯斯蔡德发现，[33]甚至早在幼儿园时期，孩子们对同伴的外貌吸引力就有反应。在他们的研究里，戴恩和伯斯蔡德首先让一些独立的判断者（研究生们）对幼儿园孩子的外貌吸引力作出评价。然后他们确定在孩子中谁喜欢谁。他们发现外貌吸引力是相当重要的。在男孩子的身上得到了最清楚的结果：有吸引力的男孩比无吸引力的男孩更受其他孩子的喜爱。此外，孩子们还认为无吸引力的男孩比有吸引力的同伴具有更强的攻击性。当问孩子们哪个同学曾“吓唬过他们”时，他们说的往往都是无吸引力的男孩。当然，也有可能那些相貌普通的男孩确实攻击性更强，更爱吓唬人。在这次研究里，研

究者并没有观察这些幼儿园孩子的实际行为，所以他们没法测试这种可能性。

但是，还有单独的证据表明，人们往往对有吸引力的孩子责备较少而不考虑事实如何。这个资料来自卡雷·戴恩的另一个研究。[34]戴恩要求妇女们检查几个关于扰乱课堂秩序的报告，这些报告像是教师写的。在每一份报告后都附有一张据说是领头捣乱的孩子的照片。在一些情况下，照片上是个很吸引人的男孩或女孩；在另一些情况下，照片上是个无吸引力的男孩或女孩。妇女们往往更多地批评、指责无吸引力的男孩或女孩，并且推断，扰乱课堂秩序是他们的家常便饭。然而，当照片上的孩子很吸引人时，这些妇女往往就原谅他（或她）的捣乱行为。正如其中一位妇女说的：“她和每个人都相处得很好，但她和其他人一样，也有心情不好的时候。对她的恶作剧……不要看得太重。”当用同样的词语把一个无吸引力的女孩描绘成同一情景下的捣乱分子时，典型的反应是：“我看这孩子一定很调皮，她大概是老师的一块心病。说不定她在找碴儿和同伴儿打架……总之，她实在成问题。”这样，看起来我们倾向于毫不犹豫地给予有吸引力的孩子们以肯定。他们不好的行为被看做是可被原谅的由于情境的特殊方面或他人或一件不幸的事所引起的改变。在另一方面，那些吸引力较小的孩子们，就不那么容易被原谅了；他们的错误行为被视为本性——稳定的消极的个性特征。

也许当发现吸引力在青春期早期与童年和成年期起着同样重要的作用时，任何人都不会惊异。例如，理查德·勒纳和他的同事们发现，[35]在上学期间，六年级的学生们往往认为他们有外貌吸引力的同学比那吸引力较小的同学更具竞争力。此外，在这个研究中，老师们也落入相同的陷阱。谈到老师，在其他条件同等时，有外貌吸引力的老师也会比那些缺乏吸引力的同事更受人欢迎。在一次研究中，布鲁斯·汉斯伯格和布林达·卡瓦纳夫发

现，[36]六年级的学生们认为，那些拥有外貌吸引力潜质的老师们比起那些缺乏吸引力的老师来，他们更好、更快乐、更不爱惩罚人，而且更有效率。

同样地，外貌吸引力在商界也起着重要的作用。艾勒·弗瑞芝和她的助手们评定了700多个年轻的成年人的吸引力，[37]并且追踪了他们被雇用的历史。这段历史是从他们刚刚获得商务管理的硕士学位开始到这之后的十年之间。结论是很清楚的。对于男人来说，那些有外貌吸引力的人的最初的工资会高一些。此外，这种影响力并不随着上司对他们的了解增加而减弱。并且那些有吸引力的男人们在整个十年之间比他们那些吸引力小的同事们持续地拥有更高的工资。对于女人来说，吸引力并不影响她们的初始工资，但在她们工作了一段时间之后，它开始起作用，并且持续到我们得出研究结论。吸引力用五分制来评定，研究者们计算出每一分大概值2，150美元；这样，从理论上讲，如果你做了整形手术并且使你的外貌得分由2上升到4，那么你每年就可以多挣4，300美元！

外貌吸引力并不总是单行道。很多年前，我与哈罗德·西格尔合作完成了一个实验，[38]在其中我们证明了，漂亮的妇女比不好看的妇女对男人的影响更大。在这个实验中，使一位妇女或者显得有吸引力或者显得无吸引力。具体做法是：选择一个天生美丽的妇女，在无吸引力的条件下，让她穿上松松垮垮不合体的衣服，戴上与其肤色极不协调的卷曲金色假发，并使其面色看上去不仅油腻而且很脏。然后，她装扮成一位临床心理学的研究生去会见几个男大学生。谈话快结束时，她把自己对被试人的个性所做的临床评价发给每个被试人。半数被试人收到令人高兴的评价，另一半被试人却收到很不好的评价。我们发现，当她装扮得不好看时，男人们似乎不大关心从她那里得到的评价是好是坏；在好与坏的两种情况下，他们喜爱她的程度都是中等的。然而，

当她相貌十分漂亮并给被试人好评时，他们很喜爱她；当她给他们的评价不好时，他们比在其他任何条件下都更不喜欢她。有趣的是，尽管那些被漂亮妇女给予了不好评价的男学生们说不喜欢她，他们的确表现出很愿意再来这里，为的是在下次实验中再和她接触。我们猜想，来自一位漂亮妇女的不好的评价对被试者是如何的重要，以至于他们希望有机会再来会面以促使她改变对自己的评价。

在紧接着的实验中，哈罗德·西格尔和南希·奥斯特罗夫证明，[39]人们倾向于帮助漂亮妇女，除非人们怀疑她滥用自己的美貌。让男女大学生读一份犯罪案件的说明，在此案例中被告显然是犯了罪。然后每个被试人要给被告做出自认为是恰如其分的“判断”。结果表明，当被告犯的罪与吸引力无关（盗窃罪）而被告又很吸引人时，判断就宽大得多。当所犯罪行与女被告的吸引力有关（一个诈骗案，被告诱使一个中年单身汉给一个根本不存在的公司投资）而被告又很有吸引力时，判决就严厉得多。

让我们暂停一下并且做次深呼吸。就其本身而言，西格尔—奥斯特罗夫实验很重要，因为它证明了外貌吸引力在影响我们决定方面的力量。但是，当想到我们的法律系统时，我们究竟应该以多么严肃的态度来看待这些资料呢？毕竟，西格尔和奥斯特罗夫并没有测试训练有素的法官，好些实验的受试者只是一些大学生。我们能从这个实验中得出结论，我们的法律系统是有偏见的，以至于外貌吸引力会在判断实际的案件时起作用吗？法官们会像大学生们一样被外表的美丽影响吗？克瑞斯·唐斯和菲力浦·雷奥斯决定要找出答案。[40]他们仔细调查了由真正的法官们在真实的法庭上所处理案件的罚金和监禁，包括了 915 个女性被告和 1，320 个男性被告，他们由于或轻或重的罪行而被指控。研究人员的发现非常有趣并且在某种程度上使人宽慰。在罪行较轻的案件中，法官们对那些有外貌吸引力的男女被告更为宽大，比起

那些相对而言没有吸引力的被告们，他们被处以较低的罚金或较短的监禁。但是，在处理实际的重罪犯案件时，外貌的吸引力不起任何作用。这样，答案即为：即使是那些训练有素的法官，他们也有被影响的危险——但是，当罪行很严重时，他们良好的判断力就会战胜这种不相关变因的潜在影响。

一个人的外貌不仅影响人们对他的评价或受他影响的程度，它还可以改变人们那些与他（或她）有关的人的认识。哈罗德·西格尔和大卫·兰迪的一个实验证明，[41]当一个男人与一位漂亮妇女在一起和与一位不吸引人的妇女在一起时，人们对他的看法是不同的。在这个研究中，那些看见一个男人坐在一位异常美丽的妇女身边的受试者比那些看见这个男人坐在一个毫无吸引力的妇女身边的受试者更喜欢这个男人，并且认为他更友好、更自信。

考察这方面的所有研究，似乎可以看出外貌的影响远非是表面的。比起无吸引力的人来，我们会更多地受有吸引力的人的影响，而且往往更喜爱他们，除非我们受到了他们的戏弄。此外，在含有麻烦和混乱的情境中，漂亮的人往往被认为是无辜的，他们比一般人能得到更多的有利待遇，从他们很小的时候起就是这样。这些资料里令人为难的地方是，这种优惠待遇里很可能埋有自我实现的预言的种子：我们知道，人们对待一个人的方式影响着此人对自己的认识。一些支持该现象的证据来自马克·斯奈德、伊莉莎白·德克尔·丹克和艾伦·伯斯蔡德所做的一个十分巧妙的实验。[42]假设你是他们实验中的一个被试的男大学生，你自愿参加一个题为“人们怎样相互认识”的研究。你要与另一房间里的一个女生结为一对，表面上看你们俩被安排在“可以进行言语交际”的条件下。虽然你还未看到你的同伴，但你已得到了一份关于她的情况的资料，其中还有一张她的宝丽来快照。当你开始用一个对话装置与她交谈时，你认为照片上的妇女的外貌会影响你对她的印象吗？斯奈德、丹克和伯斯蔡德发现，确实会影响。

读者可能已经猜到，男被试人看到的照片不是真的。半数被试人看到的照片上是一位非常有吸引力的妇女；其他人看到的则是一位相对不吸引人的妇女。但是这张快照的确有影响。那些自认为与一位漂亮女同伴谈话的被试人比那些自认为与一个不太吸引人的妇女谈话的被试人更认为对方稳重、幽默和善于交际。这并不很让人吃惊。让人吃惊的是：当独立的旁观者们只听妇女方面的谈话时，他们发现，那些被认为更有魅力的妇女给他们留下更深刻的印象。简言之，那些相信自己正与一位有魅力的妇女谈话的男被试人，使用那样一种态度与她交谈，这种态度诱使她在谈话中要充分显示出自己的魅力。所以，当独立的旁观者们听了她的谈话后，他们认为她比那个被认为不大漂亮的妇女更有吸引力，更自信，更活泼和温和。由此可见，有外貌吸引力的人可能以为自己“很好”或很可爱，因为人们总是那样看待他们。反过来说，相貌不好看的人可能认为自己“不好”或不可爱，因为人们总是那样对待他——甚至在儿童时期也这样。最终人们会与这种自我观念一致，即以与他人最初对待他们的方式一致的方式来行动。

请注意这一点，我们对美貌的讨论绝大部分集中于“视觉”美。但是实际上还有其他种类的美。是我们的视知觉对我们的情感和行为施加了一种非常稳定的影响。我们十分重用自己的眼睛，把它当做确定外貌吸引力大小的工具来使用。并且我们已经看到，一旦我们认为某人漂亮或不好看，往往就把其他特性加在他（或她）身上。例如，漂亮的人容易留给我们更热情、更性感、更令人激动和愉快的形象。本章后面我将简要地讨论一下敏感训练小组。在一些小组里，人们能感受到非视觉体验。例如，其中有一种经历是使人们“闭上眼睛”通过其他感觉互相结识。经过这样的训练后，小组成员普遍报告说，先前的成见戏剧性地减少了。从本质上讲，小组成员发现非视觉情境中几乎没有“不

好看的人”。此外，参加者还经常惊异地了解到一些事情，例如，他们通过非视觉接触，感到一个人非常热情、温文尔雅、机智，可“实际上”他却是个满脸粉刺、长相滑稽的人。在某种程度上，这种非视觉接触的经验能使人们开始意识到非视觉方面的美，一些由外貌造成的不公平就随之减少。

相似性与吸引力

琳出席一个鸡尾酒会，人们把她介绍给苏珊尼。她们只聊了一会儿就发现彼此在一些问题上意见完全一致，例如所得税体制的不平等、理查德·尼克松在世界史上的地位以及文学、艺术、教育的重要性等等。回家之后，琳告诉她丈夫，她很喜欢苏珊尼并且认为她是一个很好、很有才智的人。唐·伯恩及其同事做的一系列严格控制的实验多次表明，[43]对于一个人，如果你了解到他（或她）的观点和你的观点越接近，你就越喜欢这个人。

为什么观点的一致如此重要呢？这至少有两个可能：（1）在某个问题上和我们观点相同的人使我们的观点得到了一种社会性的证实——这就是，他们使我们产生了“我们是正确的”这种感觉，这是一种酬赏，因此我们喜欢与我们意见一致的人。硬币的另一面也许更为重要。特别地，正如米尔顿·罗森鲍姆已经提出的那样，我们对避免见到那些与我们意见不一致的人的渴望比我们对联系那些与我们意见一致的人的要求要强烈得多。[44]产生这种情况是因为，如果一个人不同意我们的观点，这意味着我们可能错了。这种可能性是一种惩罚。因此我们不喜欢意见不与我们一致的人。（2）某人在某个实际问题上与我们意见不一致，我们很可能推论说，此人个性不好，而不是我们错了，因为我们认为这个人对那一问题的意见表明他是我们过去曾见过的那种令人不愉快的、不道德的蠢人。例如，假设你认为对吸毒者的惩罚过于

严厉了。然后你遇上一个妇女，她告诉你应把吸毒者关上几年。接着我走过来问你是否喜欢这个女人，你说‘：不喜欢。’我能做出下面的结论吗？（1）你不喜欢她是因为她陈述的观点暗示着你的观点可能是错的；（2）你不喜欢她是因为，根据你的经验来看，赞成对吸毒者严加惩罚的人往往都是那种令人不愉快、不道德、不人道、心胸狭窄、冷酷残忍、庸俗、爱惩罚别人和愚蠢的人。

这两种因素无疑都可以起作用，有些证据表明第二个因素可能不太重要。这些证据来自哈罗德·西格尔的一个出色的关于改变宗教信仰的心理效应的研究。[45]西格尔指出，如果一个问题对人们来说十分重要，那么要是他能使一个“反对者”改变意见而和自己的观点一致，他宁愿要那个“反对者”，而不要一个“同意者”。简言之，西格尔证明，人们喜爱改变观点者甚于喜爱一向忠实于自己观点的人。显然，人们在诱使某人改变观点时，感到自己是有能力的，从而克服了因为此人最初持有某种“可怕”的观点而不喜爱他的倾向。

我们必须在此提到一个补充的因素：我们人类对态度的相似性和喜爱之间的联系非常确信，如果我们喜欢谁，我们将假设他或她的态度会与我们的相似。由此可见，因果关系同时在两方面起作用：在其他条件相等时，我们喜欢那些态度与我们相似的人；如果我们喜欢某人，我们假设他或她的态度与我们的相似。[46]

喜爱、被喜爱和自尊心

还有另一个原因使人们喜爱与自己意见相同的人。研究表明，当我们知道某人与我们的观点一致时，我们可能会认为在互相认识以后，他或她会真的喜欢我们。[47]相信这点极其重要，因

为正如事实表明的那样，决定一个人是否喜欢另一个人的最强有力的因素是，这另一个人是否喜欢他。很多研究证明了这一点：当他人喜欢我们时，我们也会喜欢他们。[48]

此外，仅仅是相信某人喜欢你就能产生一系列的结果，它会持续地增加你和这个人之间的积极的感情。这是如何做到的？为了说明这一点，假想你和我在一个晚会上由一个我们共同的朋友引见了之后，进行了一次简短的无目的性的交谈。几天以后，你在校园里偶然遇到我们的朋友，他告诉你，在晚会之后，我说了很多赞美你的话。你认为在你和我再次偶然相遇时你会怎样做呢？我的第一反应是，你对我喜欢你的认识可能会让你喜欢我并且会表现出来让我知道你也喜欢我。如果你不知道我喜欢你的话，你就不会有更多的微笑，更敞开的心胸，以及总体上表现出更可爱的态度。你又认为你的行为会如何影响我的举动呢？面对你的热情和可爱的表现，我对你的喜爱会毫无疑问地增长，并且我，作为回报，将会以某种方式向你传达我对你的喜爱，这又使我对你而言更加可爱……就这样继续下去。

但是，考虑到这一点：如果我们共同的朋友并没有告诉你事实呢？如果我并没有表达这样的感情，而他认为一旦我们了解了对方就会强烈地相互喜爱，所以为了使皮球滚动起来，他对你说我喜欢你呢？他策划的（如果是秘密的）计划起作用的机会是什么呢？好的，如果你和我就像吕蓓卡·柯蒂思和吉姆·米勒实验中的受试人，[49]他的精心设计就能像魔法一样起作用！这些研究者们引导一些受试者们相信另一个受试者喜欢他们，并且让其他受试者相信别的受试者不喜欢他们。在一系列的相互影响下，那些认为被喜爱的个体比那些认为自己不被喜爱的个体举止更加可爱，他们更不封闭自己，不同意见更少，并且总体上表现得更热情，以一种更令人愉悦的态度对待别的受试者的喜爱，而那些认为自己不被喜欢的受试者实际上也不被他人喜欢。有趣的是，那

些认为自己或者被喜欢或者不被喜欢的受试者的行为导致了他们的同样的相应的行为——记得吗，这些人从未明确地表示过对其他受试者是喜欢还是不喜欢。同伴们往往像镜子一样反映与他们组成对的受试者的行为：他们在与“被喜爱”的受试者接触时，比起与“不被喜爱的”受试者接触时表现得更可爱。这些发现再一次证实了早先讨论过的自我实现预测的普遍性：我们的信念——不论是对是错——在塑造现实时起着潜在的作用。

正如我们所看到的，受到喜爱的确能使人心变得更有柔情。并且，我们的不安全感和自我怀疑越大，对喜爱我们的人就更加喜爱。在伊莱恩·沃尔斯特（哈特费尔德）的一个吸引人的实验中，[50]女大学生正在等候公布以前做的人格测验的结果时，一位相当和蔼、漂亮、穿着讲究的男青年（实际上是实验者的助手）走近她，并且开始同她攀谈起来。这位和蔼的男青年表示喜欢她并约她再次见面。就在这时，实验者走过来，领女青年走进一间办公室，告诉她测试结果。半数妇女得到相当的好评，这是为了暂时提高她们的自尊心而故意设计的。其余的人得到的评价很不好，这是为了暂时降低其自尊心而设计的。最后，作为实验的一部分，要求妇女们把自己对各种人的喜爱程度排成等级，如教师、朋友……“既然还有个空格，把刚才与你一起等候的小伙子写上，你看怎么样？”在人格测验里得到不好的评价的妇女们对自己的男性崇拜者要喜爱得多。简言之，我们喜欢被人喜爱，而且越感到不安全就越珍惜别人对自己的喜爱，因而也越喜欢那些喜欢自己的人。

这个实验的启示是，感到自己很安全，无所忧虑的人，他们的需求不太强烈，即他们不大可能接受一个邂逅的人的主动表示。正如饥饿的人会吃一切食物而吃得不错的人可能更挑食一样，一个感到不安全的人为减少被别人拒绝的可能，甚至会追求一个不太吸引人的人。这一启示在萨拉·基斯勒和罗德塔·巴拉尔

所做的一个有趣的实验中得到了验证。[51]他们使一些男大学生相信自己在智力成就测验上成绩很好；使另一些男大学生相信自己成绩很不好。然后在中间休息时，实验者和男学生一起去喝咖啡。当进入咖啡馆时，实验者“认出”一个女学生，她正独坐在桌旁，实验者走过去并把男被试人介绍给她。当然，这个女学生是有意坐在那里的实验助手。一半男被试人所看到的女学生很漂亮，另一半男被试人看到的女学生其貌不扬。研究者观察男被试人所流露出的浪漫情趣的程度，例如他是否请求再和她见面，是否主动为她付咖啡钱，是否询问她的电话号码，是否留她尽量多坐一会儿等等。极有趣的是，那些感到自己安全、相信自己的测验成绩很好的被试人，对“吸引人”的妇女表现出更多的浪漫情趣；那些感到不安全的被试人对“不吸引人的”妇女更多地表现出浪漫情趣。

在一个相关的实验中，齐尔·柯如布和他的同事们发现，[52]自尊心较低的男性更易被传统的妇女吸引，但是自尊心强的男性更易被非传统的妇女吸引，这种妇女表达出男女平等的价值观。柯如布认为那些男性对女权主义的或其他非传统的妇女的反感部分来自于男人的企图，他企图在面对可感知的威胁时支持住自己的自尊。这就是，一个非传统的妇女比她的传统的同伴更经常地被视为独断的和自立的人。这些特征会威胁到一个自尊心低的男人的控制和独立的感觉。这样一来，为了保护自己的自我形象，他就会贬损这个非传统的妇女。一个具有高自尊心的男人显然更有安全感并且更不易感到威胁。因此，他就不需要去贬损一个独断的、自立的妇女。

有很多因素都能影响到一个人的自尊心，并且能在人际市场的选择上起到重要的作用。正如读者所知，其中一个因素就是外貌吸引力。那些有外貌吸引力的人们往往被他人善待，并且几乎可以肯定这会提升他们的自尊心。外貌吸引力是怎样影响选择的

呢？在齐克·鲁宾的一次研究中，[53]要求一些妇女们完成一份关于选择约会对象的调查问卷，并且暗中评定出她的外貌吸引力。在选择约会对象时，所有妇女都愿意与社会地位高的男人（例如外科医生和律师）约会，而拒绝与社会地位低的男人（如看门人、酒吧间的招待）约会。然而，在判断那些接近中等地位（如电工、图书馆的管理员、管道工人）的男人是否可作为约会对象时，由于妇女的吸引力不同而出现了差异：吸引人的妇女更爱挑剔，她们认为这些男人不能作为约会对象；而那些不太吸引人的妇女却说，她们愿意和这种职业的男人一起出去玩。

相似性与被喜爱之间的关系

如果我们喜爱与自己观点一致的人，又如果我们喜爱那些喜欢自己的人，要是我们得知一个人既同自己观点一致又喜爱我们，我们一定会加倍地喜欢这个人吗？尽管这看上去像是普遍的观念，答案却是否定的。有证据表明这两个因素不能相加。我和爱德华·琼斯以及林达·贝尔所做的一个实验证明，[54]虽然受到一个观点、价值观与我们相同的人的喜爱是件好事，但受到一个与我们观点不一致的人的喜爱则更令人激动。实验中每个女大学生与另一妇女（实际上是实验者的助手）进行简短的对话。在谈话中有的被试人发现，这个妇女在一些问题上与自己观点一致，有的被试人发现对方与自己观点不一致。谈话后，让被试人有机会偷听这个妇女与第三者谈话。谈话中这妇女谈了她自己对被试人的感觉。在一种条件下，她表示喜欢被试人；在另一种条件下，她表示不喜欢被试人。这对于被试人对助手的态度有什么影响呢？被试人往往最喜欢那些态度与自己不同却表示喜欢自己的人。因而，尽管我们普遍喜爱与我们态度一致的人，但如果遇到一个观点与我们不同却又喜欢我们的人，我们往往就因此而推断出，此人一定认为我们身上有些独特的东西很有吸引力。简言

之，在观点不一致的时候，人们往往猜想“那个人喜欢我本人——不是喜欢我的观点”。因为这种认识是一种特殊的感激，我们就会倾向于更喜欢这个人。

尊敬的增加和减少

我们已经看到，受到一个人的喜爱增加了我们喜爱这个人的可能性。让我们进一步看看这种关系。设想在一个鸡尾酒会上，你初遇到一个年轻妇女并同她进行了热烈的交谈。过了一会儿，你对她说要去再斟一杯酒。回来时，你看到她正背对着你起劲地和另一个人谈论你。你自然会停下来听。显然，她对你的议论会影响你对她的态度。很明显，她此时确实没有其他的动机，甚至不知道你在偷听。因此，如果她对同伴说，你给她留下了深刻的印象，她喜欢你，她发现你聪明、诙谐、有魅力、和蔼、诚实和开朗。我想这个发现会使你对她的喜爱增长。反之，如果她表示对你没什么印象，不喜欢你，她发现你无才、讨厌、不诚实、愚笨和俗气，我认为这个发现会使你对她的喜爱大打折扣。

至此一切都对。但我确信这对于你来说没有多大意思，因为你早就知道了这些。听到的好话越多就越喜欢说话人（除非他企图蒙骗人）；听到的坏话越多就越不喜欢说话人。虽然每个人都知道这一点，但这一点却不全对。设想，你参加了接踵而来的七个鸡尾酒会。奇迹中的奇迹是，每次都发生同样的事情：你与某人聊了几分钟后就离开了，回来时无意中听到她在谈论你。每次都是她。她遇到你七次。其反应或是一样或是有所变化。我对四种可能性尤感兴趣：

（1） 你七次都听到这个人说你如何如何好；

（2） 七次都听到她说你如何如何不好；

（3） 头两次她评价你如何不好，但随后，评价逐渐变得好

起来，在最后她的评价是好；

(4) 头两次她对你的评价全是肯定的，但以后逐渐变得否定了，最后的评价是坏。

在哪种情况下这个人最能吸引你呢？

根据喜爱的酬赏一代价理论，你应该在第一种情境下最喜欢她，因为她说的全是好话；在第二种情境下，你最不喜欢她，因为她说的全是坏话。这似乎是显而易见的。因为好话是对你的酬赏，越多越好；坏话是对你的惩罚，越少越好。

几年前，我提出了一个人与人之间相互吸引的理论，我称它为增一减理论，这理论可以使我们对上述问题得出完全不同的结论。[55]我的理论极其简单。它指出，来自另一个人的奖励行为的增加对于个体的影响，比来自那个人的固定不变的奖励对个体的影响更大。由此，如果我们把喜爱作为一种奖励，一个对我们的喜爱逐步增加的人，比一贯喜爱我们的人更令我们喜爱他，即使后者的奖励次数多，情况依然如此。同样，奖励行为的减少比固定不变的惩罚行为有更大的影响。因此，一个对我们的尊重逐渐减少的人，比一向不喜爱我们的人更不受我们的喜爱——尽管后者的惩罚次数多。再回到鸡尾酒会上来，我预言在“增”的情况下你最喜欢这个人（“增”的情况指，他开始不喜欢你，但后来越来越喜欢你），在“减”的情况下你最不喜欢他（“减”是指他开始喜欢你，而后来渐渐地不喜欢你）。

为了验证我的理论，需要做一个与鸡尾酒会相似的实验，而为了便于控制，我觉得有必要把这许多事件集中在一次实验里。极重要的是，在这样的一个实验里，被试人必须绝对相信评价他的人完全不知道她在偷听。这样才能避免被试人在听到评价者说他的好话时怀疑评价者是故意讨好他。这对于实验设计来说是一个很大的难题。设计实验方法的核心问题是可信性问题。我们怎样才能提供这样一种可信的情境，在这一情境中，被试人能在较

短的时间内：(1) 与事先安排好的一位助手相互交谈；(2) 偷听这个助手对第三者说出自己的评价；(3) 与该助手再谈一次话；(4）再次偷听；(5) 再次交谈；(6) 再次偷听，如此重复几次。要提供任何一个掩饰情节都是困难的；要提供一个合情合理，使被试人不产生怀疑的掩饰情节似乎更难办到。但是在达温·林德的合作下，我终于设计出了这样一个情境。[5]我们用以解决这个问题的实验设计极其复杂，它提供了一个极好的机会使读者能看到非常吸引人的社会心理学研究过程的内幕。因此，我愿意详细地描述这个实验，希望通过它使读者对社会心理学实验所涉及到的一些困难和激动人心的情况有所了解。

> 当被试人（一个女大学生）来做实验时，实验者向她问好并将她带到观察室，这个观察室通过一扇单向玻璃窗和一个扩音系统可与主实验室联系。实验者对被试人说：“要安排两个妇女，一个做被试人，另一个做实验助手，因为你先到了，你可以当助手。”然后实验者让她等着，自己离开屋子去看另一个妇女是否来了。几分钟后，通过单向玻璃被试人看到实验者带着一个女学生（实际上她才是实验者雇用的助手）进入实验室，并告诉她：“你坐一会儿，我马上就回来给你解释实验的做法。”然后又回到观察室，并对真被试人（她以为自己是助手）进行指导。实验者告诉她：“你要帮助我给另一个学生做一次言语条件反应实验，就是说，如果这个学生在谈话中使用某些词，我就给她奖励，这些奖励可以使她增加使用某些词的次数。我的兴趣不在于使她更多地运用我所奖励的这些词，这点我已做过了。我想在这个实验中看看被试人在没有奖励的新情境中是否仍然使用这些词，即当她与另一个对这些词不给予奖励的人谈话时，是否仍旧使用这些词。具体做法是：我尽力使她多用复数名词，

每当她说出一个复数名词，我用“唔……唔……好！”给她以奖励。我要搞清的主要问题是，当她和你讲话时，你不奖励她，她是否仍然多次使用复数名词。你的任务是：（1）当这个人与我谈话时，你要注意听并记下她使用的复数名词的数量；(2）与她进行一系列的谈话（在谈话中不再对使用复数名词予以奖励），以便我能听到并确定她是否已把复数名词的使用普遍化了。”实验者又告诉真被试人，她要与实验者轮流和那个女学生谈话（先是真被试人，然后是实验者……如此反复）每个人都和这个学生谈七次。

实验者向真被试人说清楚，这个女学生（实际是假被试人）必须不知道本实验的目的，以免使结果无效。实验者解释说，为了达到这个目的，必须用一些欺骗的方法。他说，尽管他对使用欺骗方法深感歉意，但告诉“被试人”这一实验是对关于人际吸引的是必要的。（“不要笑，一些心理学家确实对这一套很感兴趣。”）他对真被试人说：“我要告诉那个女学生，让她和你谈七次话，在每两次谈话之间，她和你都会受到询问，她受主试者询问，你受另一间屋里的助手的询问，看看你对她和她对你各自形成了什么印象。”实验者还对真被试人说，这个“掩饰情节”使我们得以进行这种言语行为的实验，因为它能使那个女学生相信我们所要进行的步骤。

在实验者与女学生的七次谈话中引进了主要变量。他们谈话时，真被试人在观察室里听他们谈话，并履行职责计算女学生使用复数名词的数量。因为她已经相信在女学生看来这个实验要涉及到对别人的印象，所以实验者请女学生说出她对先同她谈话的那个人（真被试人）的印象是很自然的。这样在实验者与女学生的七次谈话里真被试人亲自听到别人对自己的评价。

请注意，通过使用一个掩饰情节（“掩饰情节”中又包含一个涉及“人际吸引”的掩饰情节），达到了我们的目的而未引起被试人的怀疑——84 名被试人中只有 4 人对这一过程产生怀疑。

主要实验条件有四个：(1) 肯定——助手对被试人的评价全部是肯定的；(2) 否定——评价全是否定的；(3) 增加——前几次的评价是否定的，后几次逐渐变得肯定，最后达到第一种条件的肯定水平；(4) 减少——前几次的评价全是肯定的，但后几次逐渐变得否定，最后降到第二种条件的否定水平。

结果证实了我们的预言：被试人在增加条件下对助手的喜爱显著地大于肯定的条件。同样，被试人在减少条件下不喜爱助手的倾向大于否定条件。回想一般的酬赏—代价理论，它强调奖励与惩罚的效果是可以简单地算术求和的，从而使人们得出与我们的结果不同的预言。但是我们的结果与我们的理论是一致的，“增”对喜爱的影响比一系列完全肯定更大；“减”对喜爱的影响比一系列完全否定更大。大约在 300 年前，哲学家斯宾诺莎可能就有些类似的想法，他看到：

> 被爱完全战胜的恨转变成爱，这种爱深于先前没有恨的爱。一个人如果爱上一个以前总是痛恨或引起痛苦的东西，他能从这种爱里感到愉快。因为这种愉快是从消除先前所恨的对象造成的痛苦的努力中得到的，所以就更加愉快。[57]

要使增减效应（gain－loss effect）起作用必须具备两个重要的条件：第一，构成增减的不仅仅是一系列肯定或否定的陈述，还必须有些东西能表明情感的变化。换言之，如果你认为我很愚蠢，不诚实，后来你又认为我很慷慨、有魅力，根据我的定义——或者斯宾诺沙的定义，这并不能构成“增”。另一方面，如果你认为我很蠢或很不诚实，后来你又表示出你已经改变了看法

——你现在认为我很聪明、诚实——这才真是"增",因为它包含了从坏到好的转变，即否定态度和肯定态度的转换。戴维·梅蒂及其同事的实验证明了这一区别。[58] "增"的作用只发生在感情产生明显的变化的时候。第二，态度的转变必须是逐渐的。其原因是，突然转变态度会使被试人莫明其妙并产生怀疑，尤其是在转变的理由和证据不足的情况下。如果玛丽和萨姆相遇三次之后认为他很笨，但在第四次相遇后就认为他有才智，这种突然的变化一定会引起萨姆的怀疑。反之，逐渐转变态度却可以讲得通，它不会使被试人产生怀疑，因而被试人对他（或她）的评价者的喜爱会有所增加。[59]

爱与亲近

直到现在，我们的讨论主要集中在一些因素上，这些因素影响着我们在与某人变得熟识的早期是产生喜欢或不喜欢的感情。由于第一印象常常会持续地产生影响，它们在决定我们是否与新近认识的某人发展更亲密、更持久的关系上，起着一个很重要的作用。随着关系因时间而加深，其他的社会心理的过程开始和那些我们已经研究过的过程一起起作用。我们现在把话题转到亲密的关系上来，并且随之对爱的经历加以特别的注意。一会儿，我们将探索敏感的交流是怎样在亲密的关系中加深满意度和友好的。

相反有时产生吸引

正如我们早先所看到的，那句古老的谚语是真的：物以类聚，人以群分。这就是说，那些持相同观点的人往往相互喜爱。尽管如此，像我们已经学到的那样，实际情况比这要复杂得多：如果某人已经喜欢我们了，如果他或她与我们不同的话，我们会

更喜欢此人。那些研究更持久的关系而非在社会心理学实验室里制造的关系的研究者们，他们的一些发现得出了这样的结论。例如罗伯特·温奇（他已经对很多订婚的或已结婚了的情侣们的人格特征做了彻底的研究）发现，[60]在某些限定的情况下，相反的事物会产生吸引。这就是说，人们往往选择那些需求和特质与自己互补（而不是一致）的人。

读者会注意到我用了这个短语："在某些限定的情况下"。这么说是因为事实证明在这一研究领域，还有一些相反的发现。一些研究人员发现，已婚的夫妇们往往具有相互补充的需求系统；而另一些人发现他们往往有相近似的需求系统。我认为究竟是物以类聚还是异质相吸取决于所考虑的是何种人格特质在起作用。假设一个人看重干净整洁。这样一个人会不情愿与一个不修边幅的人结婚。这样看上去会较合情理：爱干净的鸟与爱干净的鸟聚在一起，而不整洁的鸟与不整洁的鸟聚在一起。同样的，一个性格外向的人不会与一个认为最好的时光是坐家里看电视的内向的人相处得特别好。那些在经济、智力、宗教信仰、吸引力、受教育程度和身高上相似的人往往聚在一起——尤其是在长期的关系中。[61]这是很确切的。另一方面，如果我们看到一系列不同的特征——如支配和依赖，那就会出现不同的景象。我认为，一个支配的人如果发现与自己相处的妇女非常地独立，那么他会感到痛苦，反之亦然。同样的，对于一个有依赖性的人来说，什么能比靠在一个真正喜欢关怀他人者的胸前渡过时光更好呢？我认为，对于男性特质与女性特质，主动与被动，以及控制与顺从，结果都是一样的。以一种或许很玩笑的方式来说，哪一种组合会比一个虐待狂和一个受虐狂的组合更加开心呢？克里斯托夫·德耶和莱昂纳多·霍罗维兹最近的一个实验对这些推测给予了支持。[62]克里斯托夫·德耶和莱昂纳多·霍罗维兹做了一个加控制的实验室实验，在其中的受试者们不是有强烈的控制欲就是有高度顺从性。

他们中的每一个都与一个助手组成解决问题小组。这个助手经过了特训，他能表现出支配性和顺从性。结果显示，那些处于互补关系的个体们（顺从型的人与支配型的助手，支配型的人与顺从型的助手）比那些有和自己同类型同伴的人在交往中表现出了更多的满意。

在长期的关系中，社会学的因素也与互补需求结合起来，在决定哪两个人会相互吸引并呆在一起的程度上起着不可忽视的作用。社会为已婚夫妇们设定了某种角色规范。例如，在世界上大多数地区，社会期望丈夫们相对的具有支配性，而妻子们相对具有顺从性。如果一对夫妇的这种互补需要与角色规范恰好一致的话，那么他们婚姻愉快的可能性就增高。同样应该注意到，尽管互补需要观点和相似性观点常常导致对吸引的相反预测，这并不一定就是真实的。具有某种互补人格需要的人能够在关于一个给定问题的看法上取得完全的一致。用一个刚提到过的例子，看上去很可能一个支配型的男性和一个顺从型的女性在婚姻的性角色问题上有相同的观点——即一个男人应该是支配的，一个女人应该是顺从的。明显地，这些角色规范能够并且实际上产生变化。我个人的观点（和希望）是，随着男人们和女人们开始更倾向于中性，19 世纪的关于支配型丈夫和顺从型妻子的角色规范会渐渐地改变。

爱的定义

什么是爱？举例说，它是否仅仅是一种对喜欢更强烈的解释呢？或者是某种完全不同的东西？爱有很多种类吗？或者所有的爱基本上都是一样的吗？尽管诗人们和哲学家们——以及最近的社会心理学家们——提出了这些以及与之类似的关于爱的问题，他们并没有取得一致的答案。给爱下定义的困难看来（起码是部分地）在于事实上爱不是一个一体的、一维的，而是一个复杂

的、多面的现象，它在多种的关系中被经历体验。的确，我们用“爱”这个词来描述不同种类的关系中的感情，例如：浪漫的情人间的，已婚的夫妇间的，父母和孩子之间的，以及亲密朋友之间的。

正因为这种复杂性，社会心理学家们发展了不同的方法来在不同的形式下分类和描述爱。例如：齐克·鲁宾认为爱在概念上与喜欢不同，并且设计了调查问卷来测量每一阶段的不同。[63]根据鲁宾的观点，爱并不是更深的喜欢，而是典型地包括了一系列质的不同的感情和对被爱者的关注。喜欢，在这种观点里，被标记为钦佩和友好的感情，显示为这样的内容：“__________是那种我想成为的人。”爱，与之相比，主要包括了强烈依恋的感情，亲密，以及对自己所爱的人成功的深深关注。来自鲁宾的爱的量表的例子有：“如果我从未和__________在一起，我会非常地痛苦”(依恋),以及“我想我能向__________倾述几乎所有的事”(亲密)。

鲁宾让那些定期约会但没有定婚的大学生们使用他的爱和喜欢的量表，要求他们先考虑自己的恋人再想着一个同性朋友来回答各项条款。平均地，男女约会对象们同等地爱着对方，但他们在喜欢的量表上就没有那么强的联系性了。鲁宾同时发现，那些在爱的量表上得分越高的恋人们，他们越相信某一天他们会结婚。并且，尽管男人和女人们报告出对他们同性朋友们几乎是相同水平的喜爱，女人们对她们的朋友比男人们表现出更多的爱。在另一项研究中，鲁宾把约会的对象们带进实验室里，并且通过一面单向可视的镜子，观察他们能以多长的时间保持相互间同时的眼神交流。那些在爱的量表上得高分的情侣们比那些得低分的更经常地互相凝视着眼睛。[64]

当鲁宾的研究表明爱和喜欢某人毫无疑问是不同的经验时，其他的研究者对爱的经验本身的变异给予了注意。艾莱·哈特

尔德和她的同事们把爱分成了两种基本的类型：[65]激情的爱和友情的爱。激情的爱（passionate love）以强烈的感情、性的渴望和对爱人极度的关注为特征。它的开始常常是迅速的而非渐进的，并且几乎不可避免的，它如火的热度会随时间而冷却下来。在一些关系中，激情的爱也许是最终发展成友情的爱的前奏。友情的爱（companionate love）是一种更温和的、更稳定的经历，以相互信任的感情、可靠性和温暖的感觉为标志。与典型的易逝的罗曼蒂克激情的爱相比，友情的爱通常持续得更久并且随时间而加深。

不用说，有很多种描述爱的方法。一种特别有用的分类是爱的三角（triangle of love）,它由罗伯特·斯腾伯格和他的同事们研究出来[66]。他们描述爱包含有三种基本的成份：亲近，激情和承诺。亲近指靠近并与一个同伴结成亲密的私人关系的感觉。激情指一个关系中“热”的方面——即，你对你的同伴所经历的激情，包括性的吸引。承诺包括有两种决定——是短期爱你的同伴还是长期爱你的同伴并且爱他（她）陪伴他（她）直到死亡。爱可以仅由这三部分中的一个成分或同时由三部分组成。例如，一个人会从另一个人身上感到强烈的热情或外貌吸引（仅仅是迷恋），但他（她）不会经历任何与真正亲近有关的东西。好莱坞往往把爱的关系首要地展现为激情。典型的电影以一对在激情中相互被深深吸引的年轻人终成眷属为结尾。在真实的世界里，这却是“电影”的开头！正如罗依·包梅斯特所说的，[67]激情的爱在很多方面是变化的意识状态。尽管这会是激动人心的，但当一个人要做长期的、深远决定时，它并不是最好的状态。

随着关系的发展，它也许会发展到一种激情和亲近相结合的状态中，这被斯腾伯格称为浪漫的爱。最终的目标是圆满的爱——这是三种成分混合的产物。斯腾伯格用友情的爱这一术语来描述以亲近和承诺为特征的爱（但这种爱并不包含激情），像艾

蒂·哈特费尔德做的那样。这种暗示是，随着一对夫妇不断地更适应对方，很可能激情会成为日常生活的牺牲品，并且需要不时地被点燃。

性行为中性别差异的演变

在这节中我们不能不讨论平常的观察：男人和女人看起来有不同的性议程。在每一个人类学家研究的社会中，都是男人来挑逗女人、引诱、雇用娼妓、养女眷，并且娶很多的妻子。[68]为什么这样？进化社会心理学（Evolutionary social psychology）对这种现象有个惊人的解释：长久以来，男人和女人由于生殖器官的不同而不同地进化。这种解释依赖于查尔斯·达尔文的主张：生存依靠繁殖的成功——用现代的措辞讲，即是把自己的基因传递给下一代的能力。在这种关系里男人和女人怎样变得不同呢？让我们从史前的人类开始吧：如果一个史前的男人在 6 个月里和 100 个不同的女人交配，他很可能会有成打的孩子。但如果一个史前的女人在 6 个月里和 100 个不同的男人交配，她可能只会有 1 个孩子——不会比她在同一时期内与同一个男人交配 100 次的姐妹更多。因此，对男人来说，他们比女人更适宜有多的伴侣。随着人的进化，比起那些性活力差的兄弟们来说，与很多女人交配的男人的基因更有可能被传递下去并且被一代代地复制。按遗传学的说法，对于男人，拥有多的性伴侣在使他们取得繁殖的成功上有很大的价值。

对于史前的女人，拥有生存重要性的不是她们性伴侣的数量而是质量。这就是原因，在古代，婴儿的死亡率非常高。并且对女人而言，生殖总是在时间、精力和努力上花费巨大的。如果她与一个具有某些特质的男人——例如一个强壮的熟练的猎人，并且他对她而言很稳定，可以与她相处足够长的时间为她的孩子提供食物、住所和保护的话，她可以增加她后代的生存可能性。如

果她做出了明智的选择，这会很有适应性，因为这会使她的种族的生存更有可能；她的基因更可能被一代代地传下去。

这种解释有趣并且优美。你会如何测试它的确实性呢？要在这些问题上做一个严格控制的实验是不可能的。但是接近并且接触到这个现象是可能的。现代的进化社会心理学家已经做了研究，显示和证实了关于古代行为模式的这些观点中的一部分，例如，大卫·布什和他的同事们已经制造并且收集了相当多的一系列资料用以支持这个观点：[69]女人和男人在寻找伴侣身上不同的特质。这些研究者们认为，现代的女人继承了与她们史前的祖先们同样的偏爱。不用说，在现代，她们不用寻找那些可以捕猎的强壮的人。那么，史前的野蛮的力量和捕猎技术的现代等同物又是什么呢？也许是雄心、成就、权力和财富。从她们的角度看，现代的男人寻找一个有生育力的女人会是很奇怪的。特别地，布什和他的同事们假设，男人应该对女人的外貌和她们总的生殖健康更感兴趣。他们的解释是：如果一个女人看上去很好，那很可能是因为她健康。为了测试他们的想法，他们要求 10，000 多个来自 37 个国家的成年人回答在选择结婚对象时不同的特征的重要性。正如所预测的那样，女人把雄心、勤奋和挣钱的能力列在首位。而男人则不然。他们比女人更看重身体的外观和外貌吸引力 。

在一个相似的情景中，布什和他的同事发现，现代的年轻男人比现代的年轻女人更加对拥有很多性伴侣感兴趣。例如，在一个研究中，当问到在今后的 2 年里他们想要有多少个性伴侣时，年轻男人的平均反应是要 8 个；而对于年轻女人，答案是 1 个。他们还发现，对于短期的关系，男人们更喜欢那些显示有性经验和可得到性的女人，并且往往避免接触那些会使他们陷入纠缠不清的盟约的女人。

谈到短期的关系，有人会问，在看待临时的性时，女人如何

与男人不同。在一个典型的研究里，若塞尔·哥拉克和艾蒂·哈特费尔德雇用了男性和女性的助手（他们具有中等的吸引力），[70]这些人接近了96个与自己性别不同的学生。助手们表示他们认为这些学生们很有吸引力，并问他们是否对发生性关系感兴趣。好，停下来思考一下：在这种侮辱性的建议下你的反应是什么？基于进化社会心理学家的解释，如果你是一个女人，我认为你会被逗乐或者生气，但是，无论哪一种，你都不可能同意。另一方面，如果你是一个男人，我认为你更可能觉得这个提议很有趣并且愿意接受这个机会。结论是：没有一个女人同意。而男人，有75%同意这个性关系；此外，余下的25%中，有很多要求保留这个机会！

试着宽泛地运用这些进化社会心理学家的理论。一个著名的学者[71]甚至运用这个概念来为一些鲁莽的性行为提供了一条解释，据说这些行为是最近的白宫居住者干出来的。我发现这些由进化社会心理学提出的观点在他们看来是坦率而又吸引人的。我也发现这项研究既迷人又刺激。同时，我要提出这一点，这是一个调查的新领域，并且尽管大多数社会心理学的预测已得到了相当大的支持，并不是所有的社会心理学家都同意这些解释。如果你愿意在这一主题方面读到一个生动的争论，可以看《心理学调查》这本杂志上的特殊问题部分。[72]

公有关系的探索

让我们看一看友谊。假设你与一个随便的朋友共用一套公寓——我们叫他萨姆。萨姆几乎从不洗碗、倒垃圾，或者整理起居室。如果你想要一间整洁的房子，你几乎总得自己去做这些事。我认为，过上一段时间，你也许会变得很沮丧，并且觉得要疯了。但假设萨姆是一个非常特别的朋友，你仍然会觉得要发疯吗？也许是，也许不是。这取决于我们所说的“非常特别”是什

么意思。

玛格丽特·克拉克和嘉德森·米尔斯在交换关系和公有关系之间做出了重要的区分。[73] 在交换关系（exchange relationships）中，人们所关注的是确信实现某种公正，以及确信每一个成员的酬赏与代价的分配是公平的。在这种关系中，如果有一个较大的不平衡，两个人都会不愉快：处于缺欠一端的人通常会感到愤怒或者沮丧，处于盈余一端的人通常会感到负疚。[74] 相比较而言，公有关系（communal relationship）是那种在其中任何一人都不得分的关系。并且，一个人在另一个人有需要时给予自己所拥有的，而当自己有需要时，也会准备好接受同样的关怀。虽然在公有关系中的伙伴们并不完全对严格的公平不关心，他们对它感到放松并且有信心通过长期的努力达到公平。这个关系越近越亲密，它就会变得越具有公有性。克拉克和米尔斯认为婚前的协定（在这之中那些准备结婚的人们明白地指出了他们对配偶所具有的期望）更可能破坏而不是增加他们之间的爱。

不用说，这些问题很难被科学地研究。尽管如此，玛格丽特·克拉克、嘉德松·米尔和大卫·考考兰做了一些很巧妙的实验，[75] 成功地抓住了这种重要特征的本质。例如，在一个实验中，每一个受试者与一个很亲密的朋友或一个陌生人结成一对。然后这个同伴被带到另一个房间去完成一个复杂的任务。一半的被试者被告知，如果同伴需要帮助，他会按开关改变被试者房间里的灯的模式以发出信号。而另一半的被试者被告之，这种信号表明同伴进展顺利、不需要任何帮助，并且一会儿就会完成这个任务并得到一份可由他们两人共享的酬劳。实验者们然后观察被试者们观看灯以确定他们的同伴是否发信号的频率。如果这个同伴是个陌生人（交换关系），当他们被告之信号意味着酬劳时，他们会花更多的时间来看这些灯；如果这个同伴是个亲密的朋友（公有关系），当他们被告之意味着需要帮助时，他们会花更多的时间来

看这些灯。简言之，即使在这样简单枯燥的科学设置里，研究者们也能显示出在公有关系中的人们渴望对他们同伴的需要做出反应。

增一减理论：亲密关系的暗示

在爱河之中，事情永远不会如此的简单。正如斯特伍·达克指出的，[76]作为对巨大的益处的补充，在长期的、亲密的公有关系中，也有不好的一面。为了探索这些不太吸引人的不好方面中的一个，让我们先看一看在前面提到过的激情的爱与友好的爱的不同之处。与一个激情的爱的事件仔细比较，那种更稳定和可预测节奏的友情会提供它特殊的酬赏。一个持续的长期关系的好处包含了情感的保证和被一个知道你的长处及短处的人所接受的无价的安慰感。

然而，看起来亲密关系天然地固有一种基本的讽刺，用著名民谣中的一句话说就是，“你总是伤害你所爱的人”。为什么会这样呢？回想我们以前关于增减理论的讨论中的那个令人吃惊的事实：我们发现，当某人最初对我们否定的态度渐渐转变为肯定的态度时，我们会觉得这是比某人一直完全对我们持肯定态度更大的酬赏。相反，当一个曾经积极地评价过我们的人变成以一种消极的眼光看待我们时，我们会觉得这比他或她一直对我们表现出反对的情绪更加痛苦。这些对长期关系的发现暗示着什么呢？一种可能性是，一旦某人的奖励行为增长到一定程度，此人作为奖励的发放者就会变得比陌生人更无力，我们已证明喜爱的增加是一种比固定不变的喜爱更为有效的奖励，因而有可能一位亲密的朋友（或母亲、兄弟或同事）对你的喜爱已达到最高水平，再不能“增加”了。换言之，我们已经对一个朋友的爱、赞赏和表扬习以为常，所以这些行为不可能表示朋友对我们的尊重有所增加。由于同样的原样，一个好朋友可能成为一个很严厉的惩罚

者。朋友越亲密、相互尊重和奖励的历史越长，此人收回尊重所带来的破坏性越大。实际上，朋友有能力伤害自己所爱的人，但几乎无力提供重要的奖励。

举例可以帮助我们说明这一点：结婚 20 年后，多廷夫妇正在梳妆打扮，准备去参加一个正式的宴会。宠爱妻子的丈夫称赞妻子的外貌说：“亲爱的，你看上去很高贵。”她听见了这句话，但这并未给她带来快乐。她早已知道丈夫欣赏自己的魅力，这种话听多了只会使人厌烦。但是，如果宠爱妻子的丈夫（他过去总是赞不绝口），有一天对妻子说，他认为她已经失去了青春的美丽，而且发现她很不吸引人，这会使她很害怕，因为这很明显地说明了尊重的减少。

她是否注定要经历厌烦和苦恼呢？不。因为世界上还有许多其他人。假设多廷先生和夫人到达宴会厅后，一位陌生人过来和多廷太太谈话。过了一会，这个人极诚恳地说，他发现多廷太太很吸引人。我认为她对此不会感到厌恶。这句话显然代表了对她的尊重的增加，使她感到高兴，同时也使陌生人的魅力大为增加。

这一推理与前面实验的发现是一致的。 O.J. 哈维发现了这样一种倾向：[77]当陌生人和朋友都按指令给被试人作出较肯定的评价时，被试人在陌生人面前会比在朋友面前作出更积极的反应。当朋友和陌生人都按指令给被试人作出相当否定的评价时，被试人在朋友面前会比在陌生人面前作出更消极的反应。[78]同样，一些实验也表明，陌生人对儿童行为的影响大于儿童的父母或其他儿童所熟悉的人。有理由假设，孩子们习惯于接受父母或其他熟人的赞同，因而从他们那里得到的其他赞同并不代表奖励的“增加”。然而，从一个陌生人那里得到的赞同却是一个“增加”，根据增减理论，它可引起儿童行为的更大改进。

这些结果和推测意味着一幅人类状况的相当黯淡的图画——

人们似乎永远在陌生人眼里寻求赞同，与此同时却受到朋友和其他熟人的伤害。然而，在直接得出这一结论之前，让我们先看一看尊重的增减对个体行为的影响——先不考虑它对评价者的吸引力的影响。在这方面有一项研究是很适用的：乔安妮·弗洛德[79]把一组儿童分成两人一对，其中一人为被试人。使每个被试人或者和一个亲密的朋友或者和一个陌生人分在一起。让每对中的被试人去玩一项游戏，而且可在游戏中得几个小奖品。然后教导他把小奖品分给同伴一些。实验者对同伴的吝啬程度加以控制：让一些被试人相信他的朋友（或陌生人）对他很慷慨；让另一些被试人相信他的朋友（或陌生人）对他很吝啬。然后让每个被试人去玩游戏得些小奖品，并教导他们把奖品分给同伴。正像我们所期望的那样，被试人在酬赏增加和减少这两种情况下表现得最慷慨，也就是他们给慷慨的陌生人和吝啬的朋友分的奖品最多。简言之，他们对吝啬的陌生人比较吝啬（因为陌生人的表现正像他们所估计的那样吝啬），对慷慨的朋友也吝啬（"哼，我的朋友喜欢我，他的慷慨并不新鲜！"），但在看上去他们似乎要赢得朋友（慷慨的陌生人）时，他们则做出慷慨的反应；同样，在看上去他们似乎会失去朋友（吝啬的朋友）时，他们也会作出慷慨的反应。虽然"你总是伤害你所爱的人"这句话看来是正确的，但受伤害者似乎受到一种激励从而做出友好的反应而不是"以牙还牙"，以便恢复相互间的友好关系。这表明个人总是以一种能保持自己与其他人的稳定关系的方式来行动，因此我们是可以放心的。

沿着这些线索，向前追溯到公元前46年，直到最近的1990年，从西塞罗④到约翰·哈维和他的同事们，[81]这些评论者们都认为，在公有关系中，痛苦的感情和矛盾冲突能制造健康的和令人激动的新的理解。

这些理解是怎么得来的呢？再看多廷夫妇，我们可以找到一

条线索。虽然多廷先生有很大的能力来伤害他的妻子（如告诉她，他认为她已失去了美貌），由于这种关系的重要性，多廷太太对这样的评价易于引起反应并努力去重新增加他的好感。不用说，反过来也正确：如果多廷太太突然改变了对多廷先生的好感，他也可以采取行动来重新增加她的赞同。当双方都努力以创造性的方式来发展和改变彼此之间的关系时，这种关系会变得更有活力，并且会不断发展——在所有这一切中，“真诚”是很重要的。

把这个论证再引申一步，我要指出，彼此关系越诚实、坦率，使多廷夫妇感到苦恼的那种单调乏味、停滞不前的双边关系发生的可能性越小。我们指的是，如果我们的婚姻伴侣或亲密朋友不能给我们提供尊重的增加，那我们之间的关系肯定是一种互不公开，互不诚实的关系。在这种关系中，人们往往压抑怒气，并把否定的感情埋在心里，这导致了双方关系的停滞不前，这种停滞不前似乎是稳固的、积极的，但要被感情的突然转变所打破。不幸的是，在我们这个国家里，这种关系可能是很普通的。”

在开诚布公、诚实、坦率的关系中，人们能够分享彼此的真实感情和印象（甚至是否定的），因而没有这种停滞不前的现象。当然，相互尊敬的伴侣也会有感情的起伏曲折。一些研究支持这些思索，[⊗]并显示那些运用一种亲密的、无侵略性的而非对抗的方法来解决冲突的配偶们有更高的婚姻满意度。在这种关系中，这些配偶们相当地接近增减实验中“增”的状况。同样的，一个关于亲密和重要方面（本身同时是肯定的和否定的）的交换益于亲密关系的发展。这就是说，在其他所有条件同等的情况下，在我们发现一些关于自己重要的事情时（即使是不佳的），我们会更喜欢一个人。此外，在对亲密关系中的人们的研究显示，当他人显示出关于自己的个人的和否定的事情以表示对我们的尊敬时，我们往往会更喜欢这些人。[⊗]

在最近的一次实验中，阿特·阿兰和他的同事们在实验室里严密地研究了这种现象，[84]他们发展了一种谈话技巧，这种技巧鼓励陌生人之间的自我暴露。在这个实验中，他们把大学生们分到了成对的谈话组中；这些学生们以前从没见过面。这种谈话技巧是以这样的方式构造的：学生们必须显示出关于自己的重要信息——随着每一条新的显示，紧张度和友好度都扩大。结论是很明显的，首先，学生们都很喜欢这种程序。此外，在这次座谈之后，经历过这种程序的学生们感到相互之间很亲近，而那些在受控情况下进行友好但非自我暴露性的简短交谈的学生们却不是这样。甚至当谈话显示了在重要态度上的大的不同时，亲密感也会增大。

附带地，除了人际亲密感之外，自我暴露看来具有很多积极的益处。例如，在一系列令人惊讶的研究中，杰米·彭尼贝克和他的同事们证明，[85]当人们表现出他们的困难或痛苦的感情时，它会带来一种很强的解脱感，一种大体上的良好感觉，甚至会有身体上病痛的症状减轻的感觉。

概括这一部分资料显示，随着一种关系向更为亲近的方向发展，不断变得更为重要的是真诚（authenticity）——这是种放弃制造良好印象的企图和开始显示那些与自己的正直诚实有关的事物（即使事实上并不好）的企图的能力。此外，真诚坦率包含了一种在适当的情况下以一种能反映出相互关心的方式广泛地与我们的朋友们和爱人们交流各种不同感情的意愿。这样，再回到多廷夫妇的困境里。研究资料表明，如果两个人真诚相爱，如果他们彼此既能表达肯定的感情又能表达否定的感情，他们之间的关系，比他们只说对方好话时的关系更持久、更令人满意和兴奋。

亲近、真诚和交流

虽然与所爱的人进行坦诚的交流有着有益的效果，这个过程并不像听起来那么简单。坦诚的交流需要分担关于我们的否定的情感和不令人喜欢的事情。这些事实会使我们更易受伤害——并且我们通常试图避免使自己易受伤害。在真正的关系中我们如何完成它呢？如果你愿意的话，设想以下的剧情：

请来吃晚饭的几位朋友都走了，菲尔和艾丽斯夫妇正在收拾碗筷。整个晚上艾丽斯还是像往常那样迷人、诙谐、活泼。菲尔往常一见到妻子的风韵就非常高兴，可今天晚上他却感到受了伤害并且有点生气。看起来主要是刚才在讨论一个政治问题时，艾丽斯不同意他的观点并站到托姆一边，而且整个晚上她对托姆都表现得十分热情。事实上，她的行为可以说近似调情了。

菲尔想：“我太爱她了，我不希望她这样。也许她对我失去了兴趣。天哪！如果她离我而去，我可怎么办呢？她真给托姆迷住了吗？”想到这里，他说：“今天晚上你一直拼命地讨好托姆，大家都看见了，你真是太可笑了。”

艾丽斯也非常担心菲尔，她觉得自己谈了一些非常明智的见解——特别是在讨论那个政治问题的时候，但菲尔并不承认她的见解非常明智。她想：“他大概以为我不过是个家庭主妇吧！”

艾丽斯：“你在说些什么呀！我不同意你对总统的健康保险计划的看法，你就像疯子一样。托姆跟我的看法一样，我想我是对的。”

菲尔：“他跟你的看法一样？笑话！他怎么能不跟你一样呢？你几乎坐到他大腿上去了，别的客人都感到很难堪。”

艾丽斯(戏弄地)“:菲尔,你怎么这样嫉妒啊!”

菲尔:“我不是嫉妒，我不妨碍你……如果你想做荡妇，那当然是你自己的事。”

艾丽斯（生气地）:“老古董，说起话来像个维多利亚女王时代的人，老天爷！你总是这样。”

菲尔（冰冷地）:“这正好说明你多么不了解我，别人都说我总是赶时髦，甚至说我很活跃。”

艾丽斯（讥讽地）:“是啊，我确信你和办公室的女秘书们在一起时是很能出风头的。”

菲尔:“你说这话是什么意思?”

艾丽斯沉静下来不说话了，菲尔几次想从她那儿得到反应全都徒然，于是他猛然冲出房间，“呯”地一声关上了门。后来怎样了呢？两个互相关心的人怎么会陷入这种恶意的相互中伤而且是徒劳的争吵呢？

人类区别于其他动物的主要特征之一就是，人具有一种使用复杂的语言互相交流复杂信息的能力。人类相互之间可以有很微妙的交流，这比起别的动物来实在了不起。但人们之间经常发生误解，甚至在关系很密切、相互很关心的人们之间也会发生。虽然，上述夫妇的争执是假设的，但它并非不现实。我作为一个咨询专家，在努力去帮助调解那些互相歪曲、不坦率和误解的夫妻关系时，遇到过数百起这样的争执。

分析菲尔和艾丽斯之间的争执还是比较容易的。他们每人都有一个受到威胁的主要心事，又都不愿意把它坦率地讲清楚。对于艾丽斯，她主要担心的似乎是自己的智力，她害怕菲尔把她看成傻女人。所以，在这场争执中她内心的主要委屈是，在讨论那个政治问题时，菲尔不承认她的论点具有说服力，而且菲尔还含沙射影地说，托姆非常注意她、对她的话很感兴趣的惟一原因是

出于色欲和调情。这伤了她的自尊心，使她非常恼怒，可她不愿表现出受了伤害。她的恼怒不是简单地发泄出来，而是反唇相讥，攻击菲尔是庸俗无聊的人。

菲尔的主要心事是一种不安全感。他非常喜欢艾丽斯的活泼，但他担心随着年龄的增长，自己可能要失去男性的吸引力。这样，他就以为艾丽斯与托姆意见一致实际就是同托姆一块来反对自己，而且由于不安全感联想到性的问题。当艾丽斯叫他“老古董”时，他似乎只听见了一个“老”字，于是迅速起来维护自己男性的尊严和吸引力，而艾丽斯由于生气又立即加以嘲弄。

这类争执在生活关系极密切的人们中是很常见的。生活中人们有许多重要的感情和心事，这些感情未得到公开的、真诚的讨论而逐步变为敌视，这只能加剧最初产生的伤害和不安全感。今天，在离婚率逐渐上升的美国，看来应该郑重地问一问：为什么会这样？不能简单地认为互相关心的人们之间的气愤、分歧、伤害和敌视都是由不适当的或不好的交流造成的，关系密切的人们间也经常在需要、价值观、愿望和目标上产生冲突，这就造成了压力和紧张。人们要么带着压力和紧张生活，要么用妥协、顺从和断绝关系来解除压力和紧张。

但是，通常问题多发生在交流上。如果菲尔换一种方式交流又怎样呢？假设你是菲尔，你所关心的艾丽斯走近你，毫无责备之意地说了下面一段话：

> 我对我的知识和才智感到担心，至少对别人在这方面对我的看法感到担心。你是我生活中最重要的人，如果你承认我今晚说的话是明智的、有价值的，我会感到很大的安慰。当我们在一个问题上有分歧时，你说话的尖刻和不耐烦增加了我的这种担心。今天晚上，谈论那个政治问题时，假若你对我的意见说两句赞同的话，那我会多么高兴啊！

现在，假设你是艾丽斯。菲尔用下述方式重新说起了晚上的事：

> 唉，真难开口，我不知道最近是怎么搞的，但我今天晚上总有点嫉妒你和托姆那么接近——既在精神上又在外表上，这使我感到伤心和孤独。最近我开始担心我的年纪了，我都到中年了。这种担心似乎有点傻气，可我的确开始走下坡路了，感到疲乏，肚子也胖起来了。我需要一些你觉得我还有吸引力的安慰。要是你今天晚上用你看着托姆的目光来看我，我会多么高兴！

我认为大多数人能够接受这种“坦率的谈话”，并且对它能有所反应。所谓坦率的谈话（straight talk），是指一个人在不指责、挖苦的情况下，清楚地表达出自己的感情和担忧。我们将会看到，坦率谈话之所以非常有效，主要是因为它能使对方无任何戒心地听进去。

坦率的交谈看来如此简单而又明显有效，那为什么人们不经常使用它呢？主要原因是它并不像表面上看到的那么简单。人们在竞争的社会里成长，在成长过程中我们大多数人已学会通过使自己无懈可击来保护自己。这样，当我们受到伤害时，我们就竭力不表现出来。而且，我们也学会要么躲开那些伤害我们的人，要么带着愤怒或讥讽来痛斥他（或她）一番。正如我们已经看到的，这样做往往导致防御性的反应，或者导致迎头反击，于是争执逐步升级。

简言之，我们社会的一般教训是，决不在别人面前暴露自己的弱点。这种策略或许有用，在某些情况下甚至是必要的。但在大多数情况下它是不适当的，会起相反作用。在不共戴天的敌人

面前，不暴露自己的弱点大概是很明智的，但在朋友和深深关怀着你的人面前还要隐蔽自己的短处，就显得不那么明智了。正因为如此，若菲尔和艾丽斯互相了解对方所担心的事，他们可以做得使对方感到更放心，因为他们双方都过分地汲取了社会教训——“宁肯攻击别人也不表白自己”。所以，他们使自己轻易地陷入了冲突之中。

而且，问题比我们在例子中描绘的还要复杂得多。艾丽斯和菲尔似乎知道他们自己所担心和感觉到的是什么，他们这么尖锐地冲突起来，主要是由于在互相表达自己的不安全感和受到伤害的情感方面存在困难。但在很多情况下人们并不完全了解自己的需要、愿望和感情，人们只有一种模糊的不舒服或不愉快的感觉，人们很难把这种感觉确切地表达出来。通常存在着错误的归因，也就是说当菲尔感到不愉快时，他可能把不愉快归咎于艾丽斯的轻佻行为给他带来难堪，而不归咎于自己对年龄的担心。可见，如果我们不触及并且明了自己的感情，我们就不能与别人很好的交流。关键问题是敏感性。人们能学会对自己的感情更敏感吗？人们能学会对别人更敏感吗？当某人在我们面前暴露出弱点时，我们能学会以关心和尊重的态度来对待这些弱点吗？

这些技能是可以学会的，并且通过亲身体验学习比仅仅通过读书学习效果更好。如果这种体验性的学习发生在一个比较安全的、具有保护性的社会环境里（在这个环境里人们可以坦率地交谈，而又不担心别人会抓自己的“辫子”），那它将是非常有效的。大约 50 年前，为了满足对这样安全的社会环境的需要，社会心理学家创造了 T 小组，也称为“敏感性训练小组”或“会心小组”。

第一个 T 小组的产生是偶然的。但是，像许多偶然事件一样，它的发生归功于一个机智的、有创造性的人，这个人能迅速地发现偶然事件的重要性和它可能具有的实用价值。 1946 年，

社会心理学短暂历史中的一位伟大改革者和理论家库尔特 勒温，应邀带领一个工作组去考察作为解决当代某些社会问题的一种方法的小组讨论的作用。参加小组讨论的有教育工作者、国家官员和一些社会科学家。他们白天在小组里相聚。勒温指导的几个研究生细心地观察这些小组，晚上聚在一起讨论他们白天观察到的小组讨论的动态并做出解释。

一天晚上，几位小组成员请求听听研究生们对白天的观察所进行的讨论，勒温有点为难，但令几个研究生吃惊的是，他同意了这几个人去旁听。碰巧有个教育工作者在观察者们讨论她的行为并解释前一天早晨她参加的一个事件时，来旁听了。她变得非常激动，并说观察者的解释完全错了。然后她开始阐述自己对这一事件的看法。讨论进行得异常活跃。第二天晚上，50 位小组成员全部出席并极高兴地参加了讨论。他们常常不同意受过训练的观察者（研究生）的观察和解释。会议开得既生气勃勃，又具有启发性。

勒温和他的学生迅速抓住了这个事件的意义：一个致力于解决问题的讨论小组用不着像观察者那样受特殊的训练就能通过讨论它自己的动态或“小组进程”而得到极大的好处。的确，参加者本身就是对自身进程的很好观察者，因为每个人都有自己的不为人所知的意图，对这些意图，外界的观察者无论多么机敏，受过多么好的训练，也不能轻易观察到。经过一段时间，逐渐形成了没有议程的小组：如果小组除了讨论本身的动态外既无议程又无要讨论的问题，小组将会得到最大的收益。这个简单的创造被证明是一种极好的方法，可以通过它学会提升人们的人际交流能力并且通过它得到关于我们的行为对他人影响的洞察力。

自从 1946 年的简陋的开始以来，全世界对于 T 小组的兴趣在迅速增长。T 小组在 60 年代和 70 年代曾经盛极一时。在那时，杰出的治疗师卡尔 · 罗杰斯[8]把小组描述为 20 世纪最重要和

最有效力的社会创造。尽管他们的全盛时期看上去已经过去了(至少暂时如此),在小组中发展起来的交流的实践和原则已经渗入了大众的文化——对教育机构、婚姻咨询、支持小组以及商务组织产生了最大的影响。[87]这样看来，那种对真诚坦率的谈话的需求仍然很强烈，并且通过许多不同的方法而被满足。作为多年以来小组的一个领导人，我仍然相信这样的小组是一种很重要的学习工具——它提供了一个安全的环境来使人学习增长自我意识和加强人类联系的技巧。无论如何，我同样也相信，虽然正式的T小组不再像它们在60年代和70年代那样随处可见了，但那种由小组提供的坦率交流的机会和安全可以在任何个体间亲密并且互相关怀的关系中找到，这些个体被要求变得更亲密和提高他们的相互影响。作为一种副产品这种交流模式提供了个体的自我意识和自我了解。

交流的目标

让我们考虑一下在人际关系中，有效交流的一些主要目标。它们包括：

1. 培养明确的、坦率的、不怨天尤人的交流方法。
2. 培养勇于检查自己的行为和探究它对他人的影响的意愿。
3. 培养通过解决问题而不是通过强制或操纵来消除冲突和纠纷的能力。

作为这些小组基础的暗含的假设是，如果某人告诉我们，应当如何感觉、如何行动，或者告诉我们应当在生活中做些什么事，我们就不会有什么收获。另一类似的假设是，如果我们了解到我们的感情是什么，如果我们了解到那些触发各种各样感情的人际事件的种类，如果我们知道别人如何看待和理解我们的行为，如果我们了解了适合于我们的各种各样的选择，我们就能有

很大的收获。小组领导人的作用并不是回答我们的问题，而是帮助我们建立一种相互信任与深入探究的气氛。在这种气氛里，我们愿意学习我们的自我保护行为是如何影响他人的，并且开始采取一种更为真诚、更少防御的行为方式。

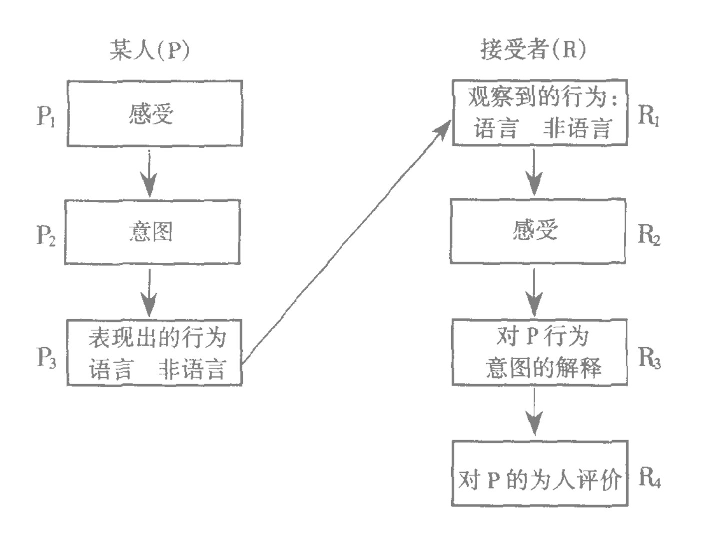
误解的问题

正如我们在菲尔和艾丽斯的例子中看到的，人与人之间的交流会轻易地被扭曲。在日常生活中，有时我们自以为在和某人说某件事情，但那个人可能把意思全弄错了。例如，假设弗雷德对杰克很有好感，但由于害羞或害怕对方拒绝，很难直接表达这种感情，他可能采用招惹、讽刺式的玩笑来表达这种感情。然而，杰克并不把这些玩笑理解为对他的好感。这些讽刺可能真的伤了他的心。我早在前面已经指出，在我们的文化环境里，人们不愿表达自己受伤害的感情，因为这样做就暴露出软弱和缺点。所以，杰克保持沉默，而弗雷德呢？他不顾自己的行为伤害了杰克这一事实，继续用讽刺式的玩笑来表达自己对他的好感，因而继续伤害一个他所喜欢的人的心，直到把杰克气走为止。弗雷德不仅丢掉了本可得到的友谊，而且从他这样做的过程中也学不到什么东西，还可能继续和他喜欢的那个人弄得关系疏远。

像下图所说明的那样，可以把两个人之间的互相影响看做一个连锁事件。某人（P）对接受者（R）有某种感情，他打算交流这种特殊的感情。这个意图在某种行为中显示出来。例如一句话、一个手势、一个微笑、一个眼神或其他什么。接受者以自己的方式，根据自己的需要、感觉、以往的经历和对 P 的看法等等来理解这些行为。这种对 P 的知觉又引起了 R 的感情（热情、生气、烦恼、热爱、害怕或其他什么），这个感情马上就变成了对 P 的意图的解释，随后变成了对 P 的为人的评价。

在这一连锁事件的任何一环上都有发生错误和曲解的可能。

回到我们的例子中来，弗雷德（P）对杰克有热爱的感情（P1），他打算向杰克表示（P2）。但是，他是用一种不明朗的、转弯抹角的、自我防卫的方式表达的：他招惹杰克，开他衣服的玩笑，讽刺他（P3）。杰克感觉到了这些讽刺和嘲弄（R1），他很难过（R2），他感到弗雷德是想整他（R3），因此他得出结论：弗雷德是个冷酷的、攻击性强的不友善的人（R4）。



错误还可能发生在这个连锁事件的其他环节上。设想一个全新的情境，在那里弗雷德完全是直率和诚恳的，杰克是个多疑的人。假设弗雷德向杰克表示好感——搂住杰克的肩膀，告诉杰克自己多么喜欢他，等等。但在这种情境中，这些行为对杰克来说可能太过分了。因此，杰克可能感到不舒服，而且他没有简单地表示出自己的不舒服，而是认为弗雷德的行为意图是要操纵自己。于是，他把弗雷德评价为一个不诚实的、喜欢操纵别人的政客。上述过程对于本书的读者来说可能已经很熟悉了。在第七章

的归因标题下，我们已讨论过它。如果我们看见一个人以特殊方式行动，我们很可能根据他的行为认为他具有某种动机或人格特征。如果能探讨和检查一下这个过程，我们就能在弗雷德和杰克的交往中学到很多东西。是否弗雷德表达好感的方式太过分了？杰克是否太多疑了，以致不能接受弗雷德的真诚友好？这些问题非常重要。解决这些问题可以增长许多见识。但是，（在现实社会里获得）这种见识的机会却很少，只有在杰克和弗雷德相互分享感情时才产生这种学习。

有效交流的特点

及时的重要性

为了使一个亲密关系中的交流有效，我们必须直接地、坦率地表达自己的思想感情。当这一准则被遵守时，我们能从别人对自己所作所为的理解上得到及时的反馈。有了及时的反馈，我们可以更充分地认识自己的行为和言语产生的影响并且做出一些能同时满足自己和同伴的需求的选择。举个例子说，假设我的某个行为惹恼了我最亲密的朋友，恰巧她又是我的妻子。如果她不表示气愤，我就永远不知道我这个行为使她生气了。另一方面，假若她马上给我一个反馈信息，让我知道自己的行为是如何使她生气的，这样我至少有两个选择：一是继续这种行为，二是停止这种行为，这要由我来选择。也许我这个行为十分重要，以至我不愿放弃它，或者相反，我妻子的感情十分重要，以至我必须放弃这个行为。如果我不知道这个行为使她感觉怎样，我就无法选择，而且确切地知道她对一些具体行为的看法，可以使我寻求其他一些既能满足自己的需要，又能使妻子满意的不同行为。

反馈的益处不仅限于接受者，通常在提供反馈时，人们也能

对自己和自己的需要有所了解。例如，一个妇女觉得生气是不对的，她也许不让这种感情表现出来。当表达这些感情是正当合理的时候，她就会把它们公开出来，考察它们，逐渐认识到自己表达气愤并没有坏事。而且，直接表达感情可以加深了解，消除隔阂，从而有助于防止消极感情的逐步升级。例如，如果我妻子学会了直接表示出气愤来，我们就能及时对问题进行讨论；如果她压抑自己的愤怒，但却在其他时间，其他场合以其他方式发泄愤怒，我就无从知道她的敌意来自何处。

感情与评价

人们通常不知道如何提供反馈信息。因为我们经常用一种使接受者生气和烦恼的方式来提供反馈，从而引起了比原来所要解决的问题还要多的问题。这一点用例子来说明比用抽象的描述要好。这里我举一个例子来说明反馈失调的情况以及教会人们改进提供反馈的方法（并不改变反馈的性质），以便相互之间达到最大限度的交流和理解。这个例子是一件真实的事，就发生在一个由我担任管理者的交流讨论组中。

在小组开会的过程中，小组的成员之一萨姆向另一个成员哈里瞪了一眼并说：“哈里，我一直在听你说、看你讲，都有一天半光景了。我认为你是个伪君子。”这是个相当严厉的责备。哈里会有什么反应呢？也就是说，哈里会做出什么选择呢？他有以下几种抉择：(1) 同意萨姆的话；(2) 否认萨姆的责备，声明自己不是伪君子；(3) 生气并谩骂萨姆；(4) 感到委屈，绷起脸来。就其本身来看，这些反应没有一个能起积极作用。在“现实世界”里，萨姆不可能说出这句话。如果他说了，肯定会引起麻烦。但是，萨姆难道无权表示这个想法吗？他毕竟是非常坦率的。难道我们不认为这是坦率和真诚的吗？

这听起来像是个两难的问题：有效的交流需要坦率，但坦率

会给人带来伤害。解决这个两难问题的方法其实相当简单：既要坦率又要以一种使别人少受痛苦的方式来表达自己的思想，这是可以做到的。关键在于“感情”一词。萨姆不是在表达感情，而是在作出评价。为了避免破坏性，我们对坦率交流的运用必须包括直接地表达感情而不是评价。“感情”一词有很多的含义。在这里我并不是指“预感”或“假设”。我所指的“感情”一词具体是指生气或高兴、悲伤或快乐，烦恼、恐惧、不安、热情、受伤、羡慕、兴奋以及喜欢。

在小组里是如何处理这种交往呢？我的干涉很简单：我仅仅询问萨姆，他是否对哈里有点情绪。萨姆思忖片刻才说：“是的，我觉得哈里是个伪君子。”当然，这不是上面所定义的那种感情。评价不等于被不适当理解或不适当表达的感情。因此，我进一步问萨姆他的感情是什么。萨姆仍坚持说，他觉得哈里是个伪君子。“这与你有什么相干呢？”领导人问。萨姆回答说：“他那副样子搅得我心神不安。”这时，组里的另一个成员夏洛特也出来干涉，并让萨姆拿出证据来。他问道：“哈里做的哪些事让你烦恼呢？”在组里其他人的追问下，过了几分钟，萨姆才承认说，只要哈里向组里的一些妇女献殷勤，他就厌烦。进一步追问，才知道萨姆认为哈里很讨人喜欢——尤其对妇女而言。最后搞清楚了，原来萨姆的感情是嫉妒和羡慕。他希望自己也能像哈里一样容易吸引人和受欢迎。请注意，萨姆最初掩饰这种感情，用表示轻蔑来表达，他以说哈里是伪君子的方式来发泄这种感情。这种表达实际上是一种自我防卫：因为我们生活在一个竞争的社会里，萨姆通过岁月所学到的是，如果他承认自己是嫉妒，就会“贬低”自己，而抬高哈里。这就使萨姆暴露了弱点，也就是使他觉得在同哈里的竞争中自己处于弱者的地位。然而，用表示轻蔑的方式，萨姆则可提高自己的地位。

虽然萨姆的行为作为一种自我防卫的手段来说是成功的，但

它却无助于萨姆对自己的感情和引起这种感情的那些事件的理解。而且，肯定无助于萨姆对哈里或哈里对萨姆的了解（或萨姆对自己的了解）。简言之，萨姆是在进行无效的交流。作为一种自我防卫的手段，他的行为有适应性，但作为一种交流的方式却极少适应性。虽然萨姆承认他嫉妒哈里就暴露了自己的弱点，可它却打开了交流的大门，最后有助于他们的互相了解。此外，其他几个人也承认自己对哈里在女人面前的行为感到嫉妒，这对于哈里来说是非常有用的信息，它能使哈里了解自己的行为对别人所产生的影响。

我们已经知道，哈里也有几种选择：他可以我行我素，任凭别人去嫉妒甚至任凭他们用敌意表示嫉妒；他也可以用任何一种方式来改进自己的行为，以减少别人（最终也是他自己）的困扰。选择权是他的。他可能觉得自己的“令人嫉妒的行为”太重要了因而不愿放弃它，也可能觉得自己在小组里从与萨姆的交往中已大大获益。如果类似的事情发生在现实社会里，哈里（他已经知道自己的行为在别人身上可能产生的影响）就不会对他们的反应感到惊奇，他会更加理解他们，而不大可能有过分举动。

可是，人们需要小组吗？萨姆和哈里自己能够做得那样好吗？不能。他们几乎肯定会用互相咒骂，互相伤害，像本章开头讲的例子中的艾丽斯和菲尔那样去惹对方生气而结束交往。互相间坦率地交谈并不是件容易的事。但是，假如他们都从一个在人际关系方面受过训练的咨询者那里得到教益——其结果不就和小组一样好吗？未必。小组的一个很大优点和好处是，我们并不依赖专家的观点（在传统意义上），而把每个人看成是他（或她）自己的感情方面的专家。在交流感情方面，小组的其他成员对于萨姆和哈里是很有帮助的。具体说来就是，组里其他成员可以通过表达自己对哈里的行为的感情来为哈里提供信息。

的确，如果组里其他人没有自动地表达自己的感情，小组领

导人就可能让他们这样做。为什么这样做很重要呢？让我们看两个相反的情况：如果屋里只有萨姆一个人感到嫉妒，在这种情况下显然问题主要出在萨姆身上，那么问题就要由萨姆来解决，他应该认识到，自己的嫉妒是过分的，因为事实表明别人对哈里没有这种感情。另一种情况是，如果其他人也同样嫉妒哈里，很明显，这是一个需要哈里自己去正视的问题。

这就是为什么小组里的每个人都要坦率地表达自己的感情的另一个原因。如果组里的所有人实际上都嫉妒哈里，但没有一个人承认嫉妒（由于友好、害怕和害羞），这就会使萨姆产生一种感觉，觉得自己是个特别爱嫉妒的人。另一方面，如果实际上没有人嫉妒哈里，但大家为了支持萨姆，于是便宣称自己也有这种感情、那么，就会使哈里产生一种错误的想法，认为自己的行为使别人产生了许多消极感情。同时，也使萨姆产生一个错误的观点：认为自己的行为是对的。这样一来，保护萨姆的愿望肯定不会给萨姆带来什么好处，只会使他不能了解自己。

当然，上述情况是较容易处理的。它最后以萨姆对哈里既羡慕又欣赏而了结。可是，如果萨姆恨哈里又会怎样呢？他可以表达其愤恨吗？如果萨姆认为哈里是个邪恶的人，又会怎样呢？他应该表示这种看法吗？这里我们可以又一次看到感情和评价之间的区别。萨姆根据自己的判断和评价来表达感情，这是好的。但哈里做了伤害萨姆和惹他生气的事吗？萨姆有理由恨哈里并认为他是个坏人吗？通过讨论哈里的劣行，萨姆就不会走得太远了。萨姆：“我恨你，哈里，你是坏蛋。”哈里：“我不是。”萨姆：“好，这是我的看法，正像咱们在这里照理应该做的那样，我只是给你提供反馈信息。”哈里：“那是你的问题——再说，你自己也不那么高尚。”萨姆骂哈里引起了哈里的自卫和反击，而不是听之任之。如果萨姆正确表达自己的感情（“我受到伤害，很生气”），就会使哈里也加入讨论，看看他（哈里自己）做的什么事

惹恼和伤害了萨姆。这并不是说我们喜欢听某人说我们伤害了他并使他生气——不是的。但是，这有助于我们更审慎地对待所存在 的 问 题。

为什么萨姆要说哈里是个坏人而不谈谈自己受的伤害呢？现在看来，这种行为的理由是很清楚的。受到伤害使我们地位下降——使我们暴露了自己的弱点，在这个社会里，我们往往要时刻保护自己。事实上，我们每人都穿有一套行为的盔甲，使别人不能伤害我们。这就产生了许多不真诚的行为——我们在别人面前隐瞒自己的真实感情，这是通过“短路”过程来实现的，有时，我们的短路很成功，以致连自己对自己的感情也模糊了。

总之，用感情的形式表达反馈比用判断和评价的形式来表达，更易于使对方接受和应付。这有两个主要理由：第一，一个人对另一个人的评价和判断纯粹是推测和猜想。所以萨姆认为哈里是伪君子和坏蛋的观点可能反映了实际情况，也可能没反映实际情况而只是萨姆个人对哈里的看法。只有哈里本人确切知道自己是否是个伪君子，萨姆只是猜想。但萨姆对自己觉得嫉妒或生气的陈述就不是猜想和看法了，而是一个事实。萨姆不用猜想自己的感情，因为他确实知道自己的感情，而且只有他一个人知道。哈里可能关心也可能不关心萨姆明智的论点或武断的看法。但是，如果他希望与萨姆互相往来，他就可能对了解萨姆的感情及自己在触发这些感情中起什么作用很感兴趣。

为什么反馈信息用感情的形式比用评价的形式来表达更好的第二个原因是，当萨姆诉说对哈里的评价和判断时，他只是在说一些有关哈里的事情。但是，当他述说由于哈里的行为所引起的感情时，他是在表露自己的一些事情。确实，在这个例子中，萨姆的陈述是有关自己的。这样讲一讲自己的感情是一件礼物，打个比喻，这是萨姆打开自己家的大门请哈里进来坐坐。然而，若萨姆陈述对哈里的看法时，那他就是在袭击哈里的防御工事，并

且把某些东西强加到他身上。哈里很有理由去抵抗，因为萨姆在未受到邀请时无权坐在他家里。哈里可以通过告诉萨姆自己的感情是什么请萨姆“到自己家里来”。同样，萨姆亦可通过告诉哈里自己的感情是什么把哈里‘请到自己家里去”。[88]

日常生活中的交流

随着我们在亲密关系中坦率和开诚布公地交流的能力的发展，我们渐渐地让自己变得更暴露自己的弱点，也学会了不从别人的弱点中得到好处。然而，在我们最珍爱的关系之外，我们既不能期待别人暴露弱点，也不能肯定别人不从我们的弱点中摄取好处。但是，通过实践，我们每天与自己家族和亲密朋友的圈外人的相互影响同样可以（在不同的程度上，依赖于有关的人和情景）从我们有效交流的知识中获益。

让我们举一个例子：当两个以上的人介入某种关系时，他们彼此之间往往会有某种感情。如果这些感情不被理解，就可能妨碍正在进行的工作。假设你和我是一个六人委员会的成员，为那些未享受正当权利的儿童筹集基金。假设你很聪明、有创造力、身体很好、很实在又很漂亮，我就会感到与你有竞争，我想让其他委员会成员在你我之间更喜欢我、赞赏我。由于这些感情，如果你提出一个筹款建议，我就容易找它的毛病、嘲笑它、驳倒它，即便它是一个好主意——如果它是个好主意，就更是这样。

但是，假设我理解在这些情景中自己的感情——这是一种从进行坦诚的谈话或是从 T 小组的经验中学到的理解。它对我有什么帮助呢？可能性是，我不会想要不假思索地说出我对你的感情。我们并没有相互了解到足以分担相互间感情的程度。但是我注意到，只要你提出了一个好主意，我就不愉快。我也试着找出你想法的错误。由于对自己的感情有更深的理解，我更可能停下来想一想你的想法是不是真的不好或只是我的竞争心。如果我能

意识到自己的嫉妒和我对竞争的需要，也许我有机会去约束它们，从而成为一个更好的委员会成员。因为你和我并非亲密的朋友，(并且我们不在一个交流小组里)，要我去与你分享我的情感对我来说是不合适的。但是了解这些感情能使我成为一个更好的同事。

此后，如果我们更好地相互了解并且开始相互信任，我会决定告诉你我以前的竞争感情。也许我会用一种不强迫你而邀请你与我建立更亲密、更诚实关系的方法来这样做。我的个人目的是通过更加熟悉来发展这样的关系，使我的社会环境变得更安全、更开朗、更轻松、更令人兴奋、更有利于学习和成长。这并不容易。而且正由于它不容易，它就容易诱使我们退却到一种获胜的心情中去，而不是认识弱点；使我们自我感觉良好而不是清楚而坦率地与人交流。以我看来，如果我们屈服于这种诱惑，离婚率会继续上升而且真正令人满意的人际关系的数量和深度也会继续缩减，认识到这一点是相当重要的。

第九章　　作为一门科学的社会心理学

我在大学时期才开始对心理学感兴趣，因为心理学涉及有关人类最令人兴奋的方面：爱，恨，偏见，进攻性，无私，社会影响，一致性和一些类似的方面。那时候，我不太在意这门让人留下深刻印象的学科是如何存在的。我只想了解什么是已知的。直到我读研究生时我才突然意识到不仅可以成为这门学科的“消费者”，也同样可以成为“生产者”。一个全新的世界向我展开——科学社会心理学。我学会了如何去提重要的问题，如何做实验来寻找问题的答案，以我自己个人的方法来丰富我作为学生曾经学过的这门学科。此后我便满怀激情地投入了这项事业。

阅读这一章并不打算让你成为一名科学家，我对你的要求不能算是有野心，但却非常重要。这一章的目的是帮助你提高科学地分析发生在你周围的社会圈子里的事情的能力。我一直认为这是件有意义且能做的事情，但有时也会觉得无聊。让我给你举一个例子来说明我所指的。不久前，我买了一本《纽约客》杂志来看，里面有一篇詹姆士·库南①写的有关监狱实行大学水平教育计划的极好的文章。库南首先热情地写了这个计划的作用，接着，就多数国会议员把这个计划看做是无用的，是娇惯犯人而加以取消的行为进行批驳。

库南的文章包括了一些有关犯人在狱中完成了大学教程，获释后开始了自食其力生活的生动事例。这些事例是温暖人心的，

但是，作为一名科学家，我想知道他们是否有系统的数据可以评价这个计划的总的效果。好，库南报告了一项 1991 年由纽约罪犯改造机构发表的研究。该研究发现释放后 4 年，完成一年或一年以上高等教育的男性同狱犯人的复犯率要比总的男性同狱犯人的复犯率低 20%。

这个听起来十分令人难忘的结论，对吗？让我们来仔细看一下。作为科学家，我们需要问一个基本的重要的问题：参加这个计划之前，同意加入这个计划与不同意加入这个计划的犯人是相似的吗？同意这个计划，并且完成了一年教学计划的犯人们在动机、能力、智力以及所受的教育、心理健康或其他方面就与那些不同意这个计划的犯人们不同（有区别），难道不可能是这种情况吗？我急于补充说这不是简单的吹毛求疵。如果他们的起点与一般犯人的起点不同的话，那么，即使他们不参加学习计划，他们的复犯率也会低（或，至少是可能）。如果是这种情况，那么就不是这个计划产生的低复犯率。

当我读库南的文章时，我自身作为人文学者的部分对这个研究的结果感到兴奋，有令人信服的数据证明教育犯人是值得的，这一情形是十分美好的。但是，哎，我自身作为科学家的部分却对此表示怀疑。因此，通过科学的眼光来看待自己周围的社会圈子里的事情能使你看清真相，也给予我分清小麦与韭菜的能力。作为一个关心社会的公民，我们要求改革的计划必须准确地评估。那样，我们在某种程度上可以决定成千上万的可能的计划中哪些值得我们为其花费时间、努力和金钱。事实是，在大多数情况下，严格地做实验并不困难，就如你将见到的。

什么是科学的方法

科学的方法，不管它是被运用在物理学、化学、生物学上，

还是被用在社会心理学上，它都是我们人类所具有的最好方法，能满足我们对知识和理解的渴望。更明确地说，我们运用科学的方法试图揭示事物之间合法的关系，不论事物是化学物，行星，或人类前辈的偏见或爱。科学的过程的第一步是观察。在物理方面，一个简单的观察可能指向这样的事：我的孙女的马车里有一个橡皮球，她拉马车向前走时，球似乎滚到马车的后面。（其实球并没有向后滚）；它只是看起来像是那样！当她突然让马车向下时，球便冲到了马车的前面。在社会心理学方面，一个简单的观察可能指向这样的现象：当我坐在桌旁时，如果我心情好，我可能时常微笑地面对顾客，我的小费似乎也比我因心情不好而没有微笑时要多。

下一步是猜想一下事情为什么会发生；这种猜想就是用力解开我们上面提到的“合法关系”。第三步就是将猜想构思成一种可实验的假设。最后一步是设计一个实验（或一系列实验）来证实或否定这个假设。如果一系列设计好的、操作好了的实验不能证实那个假设，那么我们就放弃它。我最喜欢的物理学家理查德·费曼[2]曾经指出：“无论这个猜想多么美丽或多么机灵或多么有灵气，如果实验与猜想不同，那么猜想就是错误的”。这就是科学。我的观点是，这是科学的本质，也是科学的美丽之处。在科学上没有被奉为神圣的真理。

科学和艺术

我的观点是，在我们的科学里有艺术足够的空间，我相信这两个过程——艺术和科学是不同的，但又是相关的。巴维尔·西蒙诺夫，一个杰出的俄国心理学家相当好地定义了它们的区别。按照西蒙诺夫的观点，[3]作为科学家，我们密切地观察我们的环境，试图用一种合理的、有意义的方法来组织这个未知世界。作为艺术家，我们重新组织这个已知的世界是为了创造一个全新的

事物。一个好的实验经常需要这两个领域的技能的结合，我们将把这个要求加入到观察中去。在一种非常真实的感觉中，我们作为实验者用艺术去丰富我们的科学领域。我相信这在社会心理学实验方面是特别的正确。

为什么艺术家和科学的混合对社会心理学来说尤其正确呢？这个问题的全面回答将引出还未讲述的这一章。现在，让我简单地概述它。在社会心理学领域，我们不研究烧杯内的化学物质的作用和马车内橡皮球的作用，我们研究一直生活在社会圈子里的凡人的智力与好奇行为。就如实验者研究实验的参与者们是什么影响他们的心情与行为，以及什么影响他们周围的人的心情与行为，由此发展自己的观点和理论。这与用化学物品、实验动物或甚至非社会情境下的人所做的实验决然不同。

我们要面对的是社会上的俗人这个事实也就使得社会心理学与实验调查这个题目一样引人入胜。与此同时，如果实验者需要一种产生生动和可靠的发现的机遇的话，就需要在情境中加入大量的艺术，这一章我将试图准确讲述这是如何产生的。

从推测到实验

在上一章中，我们描述了我们几年前感到困惑的混乱现象：约翰·肯尼迪任总统时，他的个人声誉在他犯了一个大错之后反而急剧增长。在肯尼迪被称为猪湾惨败的悲剧性错误公诸于世后，一次盖洛普民意测验表明：人们比事件发生之前更喜欢他了。像许多人一样，我也被这个事件弄蒙了。他让我们失望后，我们怎能比以前更喜欢他呢？作为一名科学家（科学工作者），我推测什么能让这种改变发生。我想是因为以前他被人们认为近乎完美，犯错误能使他看似更有人性，因此使得普通人感觉他更可亲。一个有趣的猜想、但是对吗？

因为许多事件发生在猪湾，所以不能确信这个猜想是否准确。我们怎样才能试图找到答案呢？我们可以简单地问人们为什么他们比上周更喜欢肯尼迪。这听起来非常简单。不幸的是，它并不那么简单。多年以后，我认识到其实人们常常不会意识到他们为什么这么做，或因为这种或那种理由改变他们的信念。因此，在这种复杂的情形下去简单地让人们解释他们的行为常常不会有理想的结果。④这就是为什么社会心理学家做实验的真正原因。但是我们怎么能做有关肯尼迪声誉的实验呢？我们做不到。像这种情况，我们可以试图就下面的现象进行一个实验，而不是那种现象的特定例子。并且，事实上确实是这种真正的内在现象——不是特定事件引起了我们的兴趣：犯错误能使一个近乎完美的人的声誉提高吗？

为了回答这些问题，有必要超越这个引起我们猜想的特定事件。我与我的同事们不得不设计出一个实验，⑤在实验中我们能够控制额外变量，并能检验在不很复杂的情境下，犯错误对他的吸引力有什么影响。在这个情境中，我们能控制错误的确切性质和犯错误人的类型。在简单情境下，和我们预料的一样，近乎完善的人犯错后会变得更吸引人，而普通的常人犯同样错误却不会变得更吸引人（我已经在第八章中描述了实验的细节）。

设计试验

正如上面提到的，为了努力控制，实验者必须将他或她的想法零零碎碎地从现实中提取出来，放入相对“无菌”的实验环境中，通常这需要虚构一个与产生想法的真实环境有一点相似的情境。事实上，经常遇到批评的就是实验室实验不真实，设计出来的人们相互之间关系的模拟情境根本不能反映真实世界。这批评对吗？

也许解决这个问题的最好办法就是严格地检查每个实验室实

验。权衡其利与弊，同时还要考虑其他研究同一问题的更为现实的方法的可能性。我与贾德森 ·米尔斯合作进行的实验与我的目标非常一致。[6]因为它有许多实验室的利与弊。读者也许还记得，米尔斯和我曾经假想，人们可能会喜欢他们曾经经历过的一些事。然后我们设计并进行了一个实验室实验。该实验表明：那些经过很大努力（通过参加一次入会仪式）才加入某团体的人，比那些毫不费力就成为该团体成员的人，更加喜爱这个团体。下面介绍该实验是如何进行的。

被试人是 63 名自愿参加性心理学讨论的女大学生，对每个人单独进行测验。研究开始时，我解释说，我们正在研究“ 小组讨论过程的动力 ”问题，至于讨论的主题实际上对我并不重要，但由于大多数人对性问题很感兴趣，所以我选择了这一主题以便找到足够的参加者。我还解释说，在选择这一问题作为讨论主题时遇到了很大的障碍，具体说这障碍是：许多人由于腼腆很难在小组里讨论性问题。由于这个影响讨论正常进行的障碍会使结果无效，所以需要知道被试人在参加性问题讨论时是否感到难于开口。被试人听到这些话后，每个人都表示自己不会有困难。这些精心设计的指导语为后来实验中的重大事件打下了基础。读者应注意我的话怎样使被试人相信了后来的实验材料。

至此，给每个被试人的指导语都一样。现在的工作是给处于不同实验条件下的人以不同的经历，实验者认为这种经历会使人的行为产生差异，因而称之为“ 自变量 ”。

事先将被试人随机安排在以下三种实验条件下：（1）1/3 的被试人经历一个严峻的入会仪式；（2）1/3 的被试人经历一个温和的入会仪式；（3）1/3 的被试人不经历任何入会仪式。对于那些没有经历任何仪式的被试人，只简单地告诉

她们，现在就可以参加小组讨论了。而对于那些经历严峻入会仪式或温和入会仪式的被试人，我告诉她们说，因为需要确定是否每个人都能公开讨论性问题，所以才编制了一个测量窘迫的选拔测验。然后让被试人做这个测验。此测验就构成了入会仪式。对那些经历严峻仪式的人来说，测验使她十分窘迫，它要求被试人对男主试者高声朗读十二个猥亵的词和当代小说中两段关于性的详细描写（这对今天的读者来说可能并非什么窘迫之事，但要知道这个实验是 1959 年做的）。参加温和仪式的被试人只需要读一些有关性的但不猥亵的词汇。

在该研究中，被试人被分配的三种条件称作自变量（independent variable）。简言之，研究者设计和进行实验的目的是考察被试人面对何种条件会作出何种反应。我们的目的是考察入会仪式的严峻性—— 自变量——是否会导致被试人行为的系统差异，经历了严峻仪式的参加者其行为是否与经历温和仪式或没有仪式的参加者完全不同？

行为在哪方面有差异呢？仪式之后，让每个被试人都听一个团体讨论会，这个讨论会是由她刚刚加入的那个团体的成员举办的。为了控制讨论的内容，使用了录音带，但要让被试人相信这是真的现场讨论会。这样，所有的被试人，不论她参加了严峻的仪式、温和的仪式或者没有参加仪式，所听的都是同一个讨论会。该讨论会的内容非常枯燥乏味，它包括一个结结巴巴、词不达意的对低级动物第二性征的分析——诸如鸟类羽毛的变化、某种蜘蛛的复杂交配舞等等内容。录音带上的录音有许多长时间的停顿、哼哼、嗡嗡声，讲话常被打断，句子不完整等等，这一切都是为了使这一讨论会显得乏味并令人讨厌。

讨论结束时，我拿出一张等级量表，要求被试人在上面

评定这一讨论的趣味性和价值。这称为“因变量”（dependent variable），因为单纯从字面上看，实验者假设被试人的反应“取决于”给被试人安排的实验条件。实验者测量因变量是为了评定自变量的效果。简短说来，是否自变量是原因，而因变量是效果。

实验结果支持了这一假设：经历温和仪式或根本没有经过入会仪式的女学生们认为，团体讨论会比较枯燥乏味；而那些为加入这一团体受过折磨的人（即经历严峻仪式的人）则认为，它的确是一次令人兴奋的讨论。要记住，所有学生评定的都是同一个讨论。

设计和实施实验是一个充满艰辛的过程。我和贾德森·米尔斯用了几百个小时设计这个实验，创造能使被试人相信的实验情境，给团体讨论的录音带写脚本，指导充当团体成员的人进行排练，构想入会仪式的过程和测量方法，征集自愿参加者当被试人，对实验进行预试，指导被试人完成试验，向每个被试人解释实验的真正目的（欺骗的原因和它的全部含义等）。通过这些努力我们发现：那些为加入团体而经历严峻仪式的人比那些经历温和仪式的人或根本未经历仪式的人都更加喜爱这个团体。

肯定还有研究这一问题的更简单的方法。读者可能已注意到，我和米尔斯使用的过程与其他一些入会仪式，例如一些原始部落、兄弟会、一些排外的俱乐部或组织等所使用的仪式不大相同。为什么我和贾德森·米尔斯不利用那些既易于研究又更富于戏剧性、现实性的现实生活中的情境呢？让我们看一看使用现实生活中的情境有什么优点：(1) 现实生活中的入会仪式可能更严格（即它们对成员可能影响更大）；(2) 不必如此绞尽脑汁地设计一整套背景，使每个被试人都感到它是真实的；(3) 社会的相互作用涉及的是真正的人，而不仅仅是来自录音机的声音； (4)

可以避免在科学名义下使用欺骗方式或使被试人经受困扰、不愉快的体验所带来的道德问题；(5) 比实验节省时间。

因此，当我们肤浅地考察自然情境的优点时，似乎研究目前存在的兄弟会，我和米尔斯的工作就会简单得多。我们可以这样来做：评定出各组的入会仪式的严峻程度，再与成员们谈话以确定他们对这个团体的喜爱程度。若经历严峻仪式的成员比经历温和仪式或没有经历任何仪式的成员更喜爱自己的兄弟会，那这个假设就得到了证明。果真是这样吗？让我们进一步看看为什么人们不厌其烦地做实验吧。

如果我们随便问一个路人，实验室实验的最重要的特征是什么？他可能会说是“控制条件”。这确实是实验室的一个主要优点。实验有控制环境和变量的优点，可以精确地研究每个变量的效应。米尔斯和我把我们的假设放入实验室中，这就去掉了许多现实世界里存在的不必要的无关变量。实验里要求严峻仪式的强度都一样，如果使用一些有严峻仪式的真正兄弟会，这个条件就难以保证了。再进一步看看，实验里的团体讨论对于所有被试人都一样，而在现实世界里，兄弟会的成员所评价的实际上是不同的兄弟会。即使我们能找出有“严峻仪式”的兄弟会与有“温和仪式”的兄弟会之间的区别，又怎能知道这区别是由仪式不同造成的，还是兄弟会成员本身的可爱程度不同造成的呢？在实验中惟一的区别是仪式的严峻程度，因而可以肯定一切差异都是由仪式过程造成的。

随机分配的重要性

控制条件是实验室实验的一个重要方面，但它不是这种程序的主要优点。一个更重要的优点是可以把被试人随机地安排在不同的实验条件下。这意味着，每个被试人被安排在任何一种研究

条件下的机会都相等。的确，把被试人随机安排（random assignment）于各种条件下是实验方法和非实验方法间的主要区别。随机分配的最大优点是：任何没有完全控制的变量几乎肯定是随机地分布于各种条件下，这就保证了这些变量不可能以系统的方式影响我们的结果。

举例可以帮助说明这一点。假设你是一位科学家，你有这样一个假设：与漂亮姑娘结婚的男人会快乐。你怎样检验这个假设呢？譬如说，你着手寻找1000个娶了美丽姑娘的男人和1000个娶了丑陋妇女的男人，让他们每人填写一张“快乐”问卷：结果表明，娶漂亮姑娘的男人的确比娶丑媳妇的男人更快乐。这是否意味着娶漂亮姑娘能使人快乐？不一定。有这样的可能：快乐的男人更温柔和蔼、更幽默、更容易相处，于是那些漂亮姑娘们（与丑陋女人相比，她们有更多有利于竞争的条件）就追求并嫁给这些男人。因而可能快乐是（因），这些男人与漂亮姑娘结婚是果。至此问题并未结束。可能还有既使男人快乐又使他们和漂亮姑娘结婚的第三个因素。金钱可能就是一个这样的因素。富有使男人快乐，而且正因为他们富有才吸引了漂亮姑娘，这是讲得通的。所以，上面两个因果关系都不一定正确，也就是说快乐可能并未使男人娶到漂亮妻子，漂亮妻子也未必使男人快乐。

问题更复杂了。原因在于，我们往往不知道这第三个因素是什么。在这个有关快乐的研究中，第三个因素可能是财富；可能是成熟的性格使男人快乐并吸引了聪明的姑娘；可能是社会地位、体育运动能力、权力、名望、牙齿洁白、穿着时髦，或者是研究者无力知道，也不可能考虑到的上千种特性中的任何一个。但如果研究者做一个实验，就可以把被试人随机地分配在各种不同的实验条件下。虽然这个程序不能消除这些变量（金钱、社会地位、体育运动能力等等）造成的差异，但随机地把这些特性分配在不同的实验条件下，可以使这些差异互相抵消。这就是说，

若随机地把被试人分配在各种实验条件下，那么在每一种条件下，富人的人数近似相等，名人的人数近似相等，擅长体育运动的人数也近似相等。这样，如果我们发现各种条件之间存在差异，那这些差异就不可能是由个体的某一特性上的差异所造成的，因为所有这些特性都平均地（或近乎平均地）分布于各种条件下。

众所周知，快乐的男人和漂亮女人这种特例是不容易在实验室中进行控制的。但让我们幻想一下，如果有可能的话我们该怎样做：找 50 个男人并随机地安排 25 人娶漂亮妻子，另外 25 人娶丑陋妻子，这大概较为理想。几个月后，再让他们填写快乐问卷。如果发现娶漂亮妻子的男人比娶丑陋妻子的男人更快乐，就可知道快乐的原因了。简言之，不能把他们的快乐归因于社会地位、或英俊、金钱、权力等——这些因素都随机地分布于各个实验条件下。他们的快乐一定和他们妻子的特征有关。

这个例子有些荒诞——即便社会心理学家是为了科学事业，也不能事先安排他人的婚姻。可这并不意味着我们不能在实验室的控制条件下检验重要而有意义的事件。本书中充满了这样的例子，让我们看看其中的一例并用它来说明实验方法的优点。第六章里我报告了儿童看电视上暴力行为的时间与他们用攻击方法解决问题的倾向之间的相关关系。

这意味着看电视上的攻击行为使孩子们变得具有攻击性了吗？不一定，有这种可能，但它也可能意味着攻击性强的孩子喜欢看攻击行为，即使他们整天看《芝麻街》也照样可能一样具有攻击性行为。后来，有些实验者证明了，观看暴力确实增加暴力⑦。怎样证明的呢？他们随机地把一些儿童安排在一种条件下，即让他们看一部名为“不可接触”的电视系列片，其中每一集里都有 25 分钟描绘人们相互厮打、杀害、强奸、咬人、拳击等等的场面。为了控制，实验者又随机将另外一些儿童置于另一条件

下，即让他们看同样长时间的体育运动的电影。关键的一点是每个儿童被选去看“不可接触”电视片的机会相同。因此，孩子们在个性结构上的差异在这两个实验条件下互相抵消了。这样，他们发现看过“不可接触”电视片的儿童比看体育运动片的儿童显示出更强的攻击性，这一发现有力地说明观看暴力能导致暴力。

你大概还能回忆起来，这正是我们在本章一开始描述的监狱学校计划的评估案所遇到的问题：自愿参加这个项目的囚犯可能与没有自愿参加这个项目的囚犯在很多方面都有不同。所以，比较自愿者与非自愿者的累犯率容易产生误导。这种比较方法能产生蒙蔽作用，使项目看起来比实际上更有效。那我们如何解决这个问题呢？一个方法就是吸引两倍的自愿者。然后，你可以随机地将其中一半自愿者安排到该项目中，而把另外一半安排到控制条件下。如果选择的确是随机的，那么比较两组的累犯率才会使你得到有价值的数据。

让我们再回到入会仪式的实验上。如果我们进行调查，发现有严峻仪式的兄弟会比有温和仪式的兄弟会其成员之间更加相互吸引，就有了仪式的严峻程度和兄弟会成员间的互相喜爱成正相关的证据。这里“正相关”是指仪式越严峻，成员就越喜爱这个团体。然而，无论这两个变量间的相关有多高，也不能仅依据观察资料就推论说：严峻的仪式引起了成员对团体的喜爱。从这样的观察中只能推论出，这两个因素彼此有联系。

严峻仪式与兄弟会成员的相互喜爱之间所以有正相关存在，其原因可能并不是严峻仪式造成了成员对团体的喜爱。恰恰相反，很可能是团体的高度吸引力使得该团体采取严峻的仪式。如果团体成员对他们自己很满意，他们会尽力保持团体的纯洁性以维护这种使人满意的状况。于是，为了限制别人加入，便需要有一个严峻的入会仪式。单从我们的调查资料来看，既不能说这个解释是错误的，也不能说严峻仪式一定引起成员之间的喜爱。资

料未给我们提供任何因果关系的信息，因此不能做出这样的结论。而且，在前一个例子中我们已看到，可能有第三个变量既造成了严峻的仪式，又造成了喜爱。谁愿意实施或接受严峻的仪式呢？当然是那些有强烈的施虐受虐狂倾向的人。这种人的互相喜爱大概不是仪式造成的，而是因为他们“气味相投”。虽然这个解释听起来很奇异，但这的确是可能的。使研究者更苦恼的是可能还有其他无数种想不到的解释。实验法建立在随机分配实验条件的技术基础上，一举消除了所有可能的解释。在实验中，施虐受虐狂被分配到无仪式的条件中和严峻仪式条件中的机会相同。而在现实世界里，他们中的大多数人肯定会把自己分配到严峻仪式条件中，这样就使结果无法解释了。

对社会心理学实验法的挑战

控制与影响

实验法并非一切都好，做实验涉及许多实际问题。我提到过控制各种变量是实验法的一个主要优点，但对人类被试人的环境实行完全彻底的控制是做不到的。许多心理学家用老鼠而不用人做实验的原因之一就是，研究者可以控制老鼠从出生到实验终止所发生的一切事情，例如：气候、食物、训练、接触同类的程度、未受过外伤等等。社会心理学家却不能为了控制人类被试的实验而把人关在笼子里。即使这样做能使被试人有一个更幸福的生活环境，但作为一门科学未免失之轻率。

个人之间在无数细微方面都有差异，这使对各种变量的控制进一步受到了限制，我们力求说明人们做些什么，当然意思是指在给定的一系列条件下，大部分人在大部分时间内做些什么。如果有些未测量到的个体差异影响了结果，我们的结论就不可能对

所有的人都是精确的。在态度、价值观、能力、个性特征和新近的经验等方面的差异，都会影响人们在实验中的反应方式。因此，即使有能力控制实验条件，同一个条件也不会以同样的方式影响每一个人。

而且，即使成功地控制了实验条件使之对每个人都完全一样，我们也会遇到另一个实际问题，即实验情境过于纯净使得被试人可能不认真地对待它。“过于纯净”一词至少有两个意思：(1) 无菌（指没有无关变量的干扰。——译者注），(2) 无效或无聊。实验者应努力使实验尽可能“无菌”而又不使被试人感到它枯燥或脱离生活。如果被试人认为实验没有意思、不吸引人，那么他的反应可能就不是自然产生的，我们的结果也就没有意义了。因而，除控制条件外，还要使实验对被试人有所影响，这同样是十分重要的。被试人必须认真对待实验并真正进入到实验中去。否则实验就不能在重要方面影响他们的行为。社会心理学家感到困难的是，“影响”和“控制”这两个关键因素经常发生矛盾：一个增长，另一个就倾向于下降。实验者面临的进退两难的问题是，怎样把对被试人的影响增加到最大，而又不放弃对情境的控制。解决这个两难问题需要在构思和设计实验情境时具有相当的独创精神和巧妙性，这就又使我们面临现实性的问题。

现实性

我在这章的前面提到过，人们经常批评实验室实验是对世界人为的、刻意模仿；也就是说，这些实验不是“真的”。我们指的“真”到底是什么呢？几年前，我和梅里尔·卡尔史密斯在一篇探讨实验方法的论文中试图找出“真”的准确定义。⑧我们推理到，一个实验可能在两种不同的方面具有现实性：如果一个实验对被试人有影响，强迫他认真地对待并卷入到实验程序中，就可以认为该实验已具有了实验的现实性（experimental realism）。

与此极不相同的另一点是，实验室实验与外部世界通常发生的事件之间的相似程度问题，我和卡尔史密斯将其称之为生活的现实性（mundane realism）。人们对实验的现实性与生活的现实性两个概念的混淆常常导致了对实验室实验是人为的和无价值的批判，因为这些实验没有反映真实世界。

举一个具有很高的实验现实性而生活现实性却很低的研究作为例子，也许能说明这两种现实性之间的差别。还记得第二章中探讨过的斯坦利·米尔格拉姆的实验吧。[9] 在该实验中，要求每个被试人向隔壁房间里那个他以为被通上电的人发出一系列强度不断增加的电击。现在，请你诚实地回答。在日常生活中我们会有多少向别人发出电击的机会呢？这个实验是不现实的——但只在生活意义上是不现实的。这一过程具有实验的现实性吗？也就是说，参加者真的被绑在电击仪器上了吗？他们认真对待它了吗？实验对他们有影响吗？在实验期间，实验是否成为他真实生活的一部分呢？或者，他只是在演戏，不认真、嘻嘻哈哈地完成整个过程？米尔格拉姆报告说，他的参加者体验到极度的紧张和不安。还是请米尔格拉姆用自己的语言来描述一位典型的被试人当时的状况吧：

> 我看到一位商人微笑着走进实验室，显得成熟、自信、泰然自若。在 20 分钟内，他就变得判若两人，说话结结巴巴，浑身痉挛，神经几乎崩溃。他不停地揪耳垂、搓手。有一次，他用拳头捶打着前额，嘟囔着，“上帝啊，快点结束吧。”但他还是继续服从实验者的每一个指令直到实验结束。[10]

一个处于非现实性情境中的人，似乎不会有这种行为。米尔格拉姆的被试人身上所发生的事情都是真实的——虽然在日常生

活里这些事情并不发生在他们身上。因而，下面的推论似乎比较可靠：如果现实世界里真的发生类似情况，这个实验的结果则可精确而合理地说明人们对它将如何反应。

欺骗

实验的现实性的重要性很难被过分夸大。使实验具有这一基本性质的方法，是设计出能使被试人感到有吸引力并且有趣的情境。同时，还经常需要掩饰研究的真正目的。为什么需要掩饰呢？

在本章的前边我曾提到，我们大家都生活在世界上，经常对发生在社会上的事形成假设，在这个意义说来，每个人都是一位业余社会心理学家，包括我们实验的参加者。因为他们遇事总要琢磨，如果知道我们想得到什么，就会以与他们自己的假设相一致的方式去做。为此，我们努力对参加者掩盖实验的真实目的。由于我们几乎总是面对非常聪明的成人，这是一件很不容易的事，但是为了得到有效而可信的资料，在大多数实验中这是绝对需 要 的。

这就把社会心理学家置于一个电影导演的位置，这种导演要为演戏布置舞台，却不能告诉演员演什么。这样的布景被称作掩饰 情 节（cover stories），目的在于增加实验的现实性。通过情境设计，被试人可以真实、自然地行动，而不会因为知道实验者正在研究自己的哪些行为而妨碍实验。例如：在阿伦森一米尔斯的入会仪式实验中，告诉被试人说，为了从他们中挑选一些人加入一个将要讨论性心理学问题的团体，她们将要参加一个窘迫测验。这是一个纯粹的掩饰情节。实际上，她们被实验者带入一个入会仪式中，以观察该仪式对于她们对这个团体的喜爱有何影响。如果被试人在实验之前了解到实验的真实目的，实验结果就毫无意义了。研究这一问题的学者表明，如果被试人知道了实验

的真实目的，她们就不会很自然地行动。她们要么尽量用一种使自己看上去显得很好的方式去行动，要么尽力去“帮助”实验者，使实验结果最终符合被试人本人的预期效果。这两种后果都是实验者的灾难。通常实验者能很好地控制被试人的“帮助”愿望，而“使自己看上去好”的愿望却难以控制。多数人不愿让别人认为自己软弱、变态、循规蹈矩、缺乏魅力、愚蠢或疯狂。所以，一旦知道实验者的实验目的，被试人会尽力使自己看上去好一些或“正常”一些。例如，在一个专门为研究这一现象而设计的实验中，[11]告诉被试人某个特定结果表明他们具有一种“良好的”个性特征，与告诉他们同样结果反映出他们具有某种“不好的”特征时相比，他们更多地做出能产生“好”结果的行动。虽然被试人这样做是可以理解的，但这确实妨碍我们得出有意义的结果。鉴此，实验者认为有必要对被试人隐瞒实验的真实性质。

为说明这一问题，让我们再看看所罗门·阿希经典的从众实验。[12]在这一研究中，让一个学生判断几条直线的相对长度。这是一项极简单的任务。但是，另外几个学生（实际是实验者的助手）故意说出一个错误的判断。面对这一情境，大部分被试人都屈从于潜在的团体压力而说出了错误的判断。当然，这是个具有很大欺骗性的实验。被试人认为自己参加的是一个知觉实验，而实际研究的却是他们的从众行为。这种欺骗必要吗？我认为是必要的。让我们不加任何欺骗地重做这个实验：假设你是实验的被试人，实验者说：“我对研究当你面对团体压力时是否从众这一问题很感兴趣”，然后把实验中将发生的一切都告诉给你。我认为，在这种情况下你是不会从众的。我还可以断定几乎没有一个人会从众，因为从众被认为是软弱无能的表现。实验者从中能得出什么结论呢？能下结论说，人们都倾向于不从众吗？这种结论是错误的，容易引起误导。这样的实验毫无意义。

回忆一下米尔格拉姆有关服从的实验。他们发现实验中

62% 的普通公民都愿意服从实验者的命令向另一个人发出强烈电击。但每年我先向班里的学生讲述这个实验并问他们自己是否会服从这样的命令时，只有 1% 的人表示自己是会服从的。这意味着我的学生比米尔格拉姆的被试人心地更善良吗？不是。我认为这意味着，哪怕只有半点机会，人们也会尽力使自己看上去是好人。所以除非米尔格拉姆使用欺骗方法，否则他得到的结果丝毫不能反映人们在以为自己处于真实情境中时的行为方式。如果我们让人们坐下来放松一下，并让他们想想，如果处于某种情况，他们会怎样做，那么我们得到的结果将是人们愿意怎样做，而不是人们实际会怎样做。

道德问题

为了得到人们在最复杂和最重要的情境中将如何行动的有用信息，使用欺骗可能是最好的（也许是惟一的）方法，但它却给实验者提出了极严肃的道德问题。从根本上看，主要有三个问题：

1. 撒谎是不道德的。这个问题在水门事件发生后显得更加重要。这个事件披露了：政府机构非法窃听公民谈话；总统公然对选民撒谎；总统直接雇用的人使出了所有肮脏的手段，如诡计、伪造书信和文件等等。在这种情况下，社会学家能证明给当代存在的“谎祸”添砖加瓦是正当的吗？
2. 这种欺骗往往导致对个人隐私的侵犯。当人们作为被试人却不清楚实验者的研究目的时，就根本不能在知情的前提下做出是否同意参加实验的决定。例如，在阿希实验中，一些学生如果事先知道他要研究自己的从众倾向，而不是研究自己的知觉判断，他们就不会同意参加

实验。

3. 实验过程经常包含一些不愉快的体验，如疼痛、枯燥乏味、焦虑不安等等。

在此，我赶紧补充一句，即使在研究者不使用欺骗手法时和研究程序不很极端时，依然也会引发道德问题。有时，甚至那些看似最温和的程序也能以意想不到的方式深刻地影响一些被试人。看一看罗宾·道斯、珍妮·麦克塔维什和哈丽雅特·谢克利进行的一系列实验。[13]他们主要是研究“社会中的两难处境”，被试人面临两种选择：合作或背叛。如果每个人都选择合作，那么大家都能获得金钱上的奖励；如果一个或多个被试人选择背叛，这些人就会获得金钱上的奖励，但选择合作的被试人将蒙受金钱上的损失。被试人的选择在整个过程中都处于匿名状态。在实验一开始时，就对所有被试人充分解释了游戏规则，而没有任何隐瞒。应该说，这种安排是不会产生副作用的。

然而，当第一阶段实验结束后的第 24 小时，一位年过半百的男子打电话给研究者。他是他所在的组内惟一的变节者，并因此获得了 192 美元的奖励。他想把所得的奖励退回去与其他被试人平分，因为其他选择合作的被试人仅仅得到 1 美元的奖励。在对话中，他谈到对自己的贪婪行为感到羞愧，辗转反侧，难以成眠，等等。在另一个类似实验中，一位选择合作的妇女报告说，其他人都选择了背叛，使她感到上当受骗，终于认清了那些人不像她原来认为的那样值得信赖。

尽管研究者进行了周密的计划，他们对被试人产生的影响如此之大是始料未及的。我有意选择了道斯、麦克塔维什和谢克利的实验是因为他们没有隐瞒实验的真实目的，也完全符合道德规范。没有什么道德规范能预测所有问题，尤其是那些当被试人发现有何对他们自身不利时产生的问题或那些被试人预料到的问题。

进行实验的社会心理学家对道德问题非常关心，恰恰是因为他们的工作建立在道德的两难困境中。请让我解释一下。这种两难困境是基于大多数心理学家都会认同的两个相互冲突的价值取向之上。一方面，他们相信进行自由的科学探索的价值；另一方面，他们相信人类的尊严与人类保护隐私的权利。这个两难局面是真实的，虔诚地为保持人类的尊严的重要性而辩护不能消除它，巧舌如簧地发出忠于科学事业的誓言也不能消除它。社会心理学家必须直面这个问题，不是一次，而是每当他们设计并进行实验时都要直面这个问题，因为世上不存在“放之所有实验而皆准”的规律或方针，既有针对性，又具有普遍指导意义。

很显然，一些实验技巧暴露出的问题比另一些技巧多。总的来说，使用欺骗手法的实验应该引起人们的关注，因为“撒谎”这个行为本身是客观的，即使欺骗的目的是掩盖真相。那些产生痛苦、窘迫、负疚或其他各种强烈感受的程序暴露出明显的道德问题。

当实验使被试人看到自己身上那些令人不悦和负面的问题时，更加微妙却不失重要的道德问题便浮出水面。看一看道斯、麦克塔维什和谢克利那些相对温和的实验中的被试人吧。所罗门·阿希实验[14]中的许多被试人了解到，他们在面对团体压力时会采取从众行为；我们（阿伦森和梅提）所做的许多实验[15]中的被试人了解到，他们会在玩牌中作弊；米尔格拉姆实验[16]中的许多被试人了解到，即使在服从权威会给他人造成明显的伤害的情况下，他们也会这样做。最后，还记得第一章中斯坦福监狱研究实验[17]中的被试人在没有接到直接而明确的命令时，采取了残酷对待他人的行为。

这种自我发现是否对被试人具有治疗效果或教育意义还存在争议。的确，许多被试人本身提出了这样的思考。但是，从本质上看，这种观点并不能为这些程序辩解。说到底，一个研究者怎

么能事先知道这些程序是否会有治疗效果呢？此外，如果哪个科学家在没有征得他人同意的前提下，认为自己有权利或有技术为他人提供治疗体验，将是非常自大的。

考虑到上述问题，那么社会心理学研究的目标本身是否可能为研究者采取的这些方式而辩解呢？这是个有争议的问题。有些人认为，不管这门科学的目标是什么，也不管它会取得哪些成果，都不足以为欺骗他人或使他们陷入痛苦而辩解。而另外一些人坚持认为，社会心理学家正在探索对人类有长远利益的东西，为了这个目的付出任何代价都是值得的。

我自己持一种折衷的观点。我认为，社会心理学这门学科是非常重要的；我同样认为，实验中被试人的权利自始至终都应该受到保护。在决定一个实验程序是否符合道德规范时，我认为对利一弊进行分析是十分必要的。也就是说，应该将实验带来的好处与实验给被试人带来的损害考虑在内。换言之，人们在作出决定时，实验对社会带来的好处与被试人付出的代价之间的比率必须被考虑进来。不幸的是，这样的对比往往不容易做出，因为一般来说，实验对社会带来的好处与实验对被试人的损害是不可知的、难以计算的。进而，甚至连对实验的结果的预测也会改变我们对它所引发的道德问题的评价。如果没有一位被试人发出高于适中水平的电击，我们还会质疑米尔格拉姆实验的道德问题吗？很明显不会。一项研究发现，⑱对米尔格拉姆实验程序危害性的个体评估，因个体对实验结果的种类的预测的不同而不同。也就是说，被告知大多数被试人都服从了研究者的指令的被试人比被告知只有少数被试人服从了研究者的指令的被试人认为，实验更有害。从更广泛的角度看，如果实验结果令人愉快或反映出比人类天性更美好的东西，那么任一实验的道德问题就可能遭到较少的质疑；而如果实验结果反映出一些我们宁愿不知道的东西，那么它就可能遭到更多的质疑。

总之，我在决定是否做一项实验时会考虑与研究有关的各种利弊。下面就是我始终遵循的五项原则：

1. 应避免那些引起极大不安和痛楚的程序。若实验者极其机智和谨慎，通常不用那些极端的方法就能成功地验证假说。虽然较为缓和的程序往往使结果不太清晰，但实验者应该做到，宁可结果不太清晰，也要保护被试人。
2. 实验者对使用欺骗性程序应该非常谨慎，如果能找到其他行之有效的程序，就应使用这些程序，而不用有欺骗性的程序。
3. 若被试人的不安心情变得十分剧烈，实验者应给予他们退出实验的自由。
4. 实验者应在实验结束后，花费相当的时间向每个被试人仔细解释这个实验，说明真正目的、欺骗的原因等等。应千方百计保护被试人的尊严，不要让他因为“陷入”骗局而感到自己愚笨或受了骗。应在确信被试人情绪很好、对自己和自己在实验中的所作所为感到满意以后，才让他们离开实验地点。任何一个认真、诚恳、愿花时间和努力以报答被试人对科学事业做出的重要贡献的实验者都会做到这些。
5. 最后，实验者不应“只是为了好玩”而进行那种欺骗和使人不安的实验。进入实验室前，实验者应能肯定自己的实验是重要而完善的，即自己正在用一种周密设计的、组织得很好的方式给一个有意义的问题寻找答案。

社会心理学的实验者努力做到对被试人的需要尽可能敏感。虽然有些实验程序能引起被试人一定程度的不安，但是绝大部分程序中都包含有许多保护被试人的防卫措施。例如，从被试人不安这一角度来看，许多读者一致认为斯坦利·米尔格拉姆的服从实验是本书中所报告的最困难的研究之一。是否应该进行这个实

验？争论相当大。但是，米尔格拉姆在实验以后，做了很大努力以使被试人的全部体验变得有益而令人兴奋。他的努力显然收到成效：实验完成几个星期以后，84%的被试人报告说，他们为自己能参加这项研究感到很高兴，15%的人报告了既不高兴也不遗憾的中立感情，只有1%的人对参加该项研究表示后悔。（然而我们应该谨慎地看待这些结果。在第五章讨论过的认知失调理论提示我们，有时人会通过改变先前的态度来证明自己的行为是正当的。）一项追踪研究提供了更令人信服的证据：在这个实验完成一年之后，一个大学里的一位精神病专家会见了一组有代表性的被试人，发现实验未产生对人有害的影响，相反，这些有代表性的被试人的典型回答是：自己所参加的这项研究是有教育意义的,它使自己更充实。[19]

实验结束后期

实验结束后期有时也称解释期（debriefing），是实验的特别重要的一部分。它不仅对于挽回实验中发生的一些不安及欺骗后果具有很大价值，而且给实验者提供了指导被试人的机会，从而使实验成为一次有教育意义的经历。此外，还使实验者能确定实验程序的效果如何，并从一个最了解实验的被试人身上查明应如何改进实验程序。总之，谦虚谨慎的实验者把被试人看做自己的同事，而不是看做物件。没有必要在这里细述实验后期的具体细节。对于想更多了解这一问题的人，可以去阅读我在这一课题上专业性更强的文章。[20]

在这一章里，我试图展现出实验法的优点，也试图说明设计一个社会心理学的实验室实验是多么复杂，以及引起多么大的争论。此外，我还试图和被试人分享在克服困难后我所感受到的愉快心情，并试图探索保护被试人身心的方法。被试人为我们做出了极大的贡献，我们衷心感谢他们。本书前八章所讲述的知识、

信息和见解都以这章里所讨论的技术程序以及与被试人的合作为基础。毫无疑问，我们对社会性动物的整体及各个方面的理解最终取决于我们在改进、发展研究行为的方法方面的独创性和智谋，这种方法应该能在不侵犯人的基本尊严的原则下，对所研究的行为加以很好地控制和影响。在这方面，实验的被试人为我们做出了贡献。

发现不快之事的道德问题

还有另外一个需要考虑的道德问题——一个相当棘手的问题：科学家对于自己发现的东西所应负的道德责任。在这整本书里，尤其在第五章中，我谈到了一些特别有效的自我劝导方法，讨论了自我劝导的技巧，其后几章里讨论了这些技术的应用问题。自我劝导具有极其强大的力量，这是因为从非常现实的意义上来说，被劝导者从来不知道是什么说服了自己。他们渐渐相信某件事或某种现象是真的，这不是罗伯特·奥本海默或 T.S. 艾略特或“肩膀”乔说服他们去相信的，而是他们自己说服自己相信的。于是他们经常不知道自己为什么或怎样逐渐相信了它，这使自我劝导现象不仅极有力而且很可怕。只要我知道自己为什么相信某件事，就能比较自由地改变自己的想法，但是如果我只知道这件事是正确的而不知道自己为什么这样认为，我就更有可能坚持这一信念，即使面对与之相反的证据。

我所描述的这些机制可用于促使人们刷牙、阻止人们欺侮弱小者、减少痛楚或促使人们爱自己的邻居。许多人可能考虑到了这些好的结果。此外，这些同样的机制还可用于使人们购买某种牌号的牙膏，或为某个政治竞选人投票，所有这些都是操纵性的。揭露操纵他人的方法道德吗？

本书的读者现在一定了解了，我作为一个生活在现实世界上

的真正的人具有很多准则——而且我并不把这些准则掩盖起来，它们随处可见。例如，我要消除顽固和残酷，假如我有能力，为达到此目的我要使用最人道和最有效的方法。我也知道，一旦建立和发展起这种方法，他人就会企图运用它来达到我不赞同的目的，这引起了我的很大关注。我也知道你们不可能与我有同样的准则——但如果你们相信这些方法是有效的，就应该关注它。

同时，应进一步指出，我所描绘的现象并不新鲜。使兰德里先生难以摆脱马尔巴勒香烟以及诱使卡利中校儿戏般地杀害越南平民的并不是社会心理学家，他们只是做了自己愿做的事情。社会心理学家试图了解这些世界上每天发生的现象和他人的行为，试图了解自从地球上最早出现的两个人开始相互作用时起，一直在不断发生的那些现象。通过对这些现象的了解，社会心理学家可以帮助人们制止某种他们认为是不适当的行为。

虽然，一个工作着的社会心理学家知道，自己所研究的现象并非是自己制造的，但这一事实并未把我们从道德责任中解脱出来。我们的研究往往把这些现象具体化，使之成为一种高度系统化的，便于应用的方法。一些人会发展这一方法并用它为自己的目的服务，这种可能性总是存在的。在一个煽动者手中，这些方法可把我们的社会引入歧途。我谈这些并不是要推脱社会心理学家的责任，对于那些我认为是自己所应负的责任，我认识得非常清楚。简言之，这些责任是：告诉公众这些方法应该怎样应用，提醒他们警惕对这些方法的滥用，不断进行那些能加深我们对社会性动物理解的研究。

名词解释

行为者—观察者偏见 actor – observer bias

当解释个人自身的行为时，强调情景因素的作用，而把他人的行为看做是天性使然的倾向。

攻击性行为 aggressive action

目的在于造成身体或心理痛苦的行为。

攻击性刺激 aggressive stimulus

一个与攻击性反应有关的物品（如：一把手枪），并且仅仅是它的存在就能增加攻击的可能性。

利他主义 altruism

任何一种使他人受益但并不使助人者受益的行动，并且它常常包含了助人者本身的损失。

杏仁核 amygdala

位于大脑核心部分的与攻击性行为有关的区域。

态度 attitude

一种对人、物品或观点的持久的评价（肯定的或否定的）。

态度既包含认知成份又含有评价／情感成份。

态度的可接受性 attitude accessibility

在一个物体和一个人对此物体的评价之间联系的强度；可接近性用人们能说出对一个问题或物体的感受的速度来衡量。

态度性启发 attitude heuristic

一种通过把事物归于喜欢或不喜欢的类别而做决定的快捷办法。

归因理论 attribution theory

一种对人们解释自己或他人的行为原因的方式的描述。

真诚 authenticity

当一个人的行为和沟通与他的感受相一致时。

可用性启发 availability heuristic

一条重要的心理准则，指人们根据某事在大脑中出现的容易程度做出判断。

谴责受害者 blaming the victim

对受伤害的个体加以责备（做本性的归因）的倾向，通常是被一种把世界看做公平场所的期望所驱使的。

旁观者效应 bystander effect

目击一起危急事件的旁观者越多，他们之中有人会给予帮助的可能性就越小。

宣泄 catharsis

通过完成一个攻击性的行动，观看他人参与攻击性行为，或者幻想自己参与攻击而达到“散发怒气”的目的，它能减轻积聚的性能量并由此减少进一步攻击性行为的可能性。

劝导的中心途径 central route to persuasion

人们精心地进行劝说性的交流，仔细地倾听和思考理由的情景；当人们既有能力又有动机去细心地倾听一段交流时这种情景就会出现。

认知不协调 cognitive dissonance

一种紧张的状态，当一个人同时持有两种在心理上不一致的认识（观点、态度、信念、意见）时，这种状态就会发生。

认知的吝啬鬼 cognitive misers

人们在做决定时只要可能，就会通过采用心理捷径保存认知能量。

公有关系 communal relationships

人们主要关心的是对他人需要的回应，这种关系即为公有关系 。

友情的爱 companionate love

当我们深切地关心某人但未必唤起激情时，所体会到的亲密感情。

顺从 compliance

对社会影响的一种反应，由个体对奖励的渴望和对惩罚的恐

惧引起。

确认偏见 confirmation bias

一种倾向，一旦我们陈述了一个信念，我们就会以一种偏见的态度看待随后的证据来尽可能证明这个信念是正确的。

从众 conformity

根据真实的或想象的来自他人的影响而改变自己的行为。

圆满的爱 consummate love

根据斯腾伯格的理论，圆满的爱是亲密、激情和承诺的混合 。

对比效应 contrast effect

一个事物看上去比自身更好或更坏取决于与之相比较的事物的品质。

相应推论 correspondent inference

把一个人的行为归因于这个人相应的特征或特性的倾向。

与态度相反的主张 counterattitudinal advocacy

当一个人陈述一种与自己的信念或态度相反的观点或意见时，所发生的认知不协调的过程。

掩饰情节 cover story

背景和剧情或者一个实验被设计用于增加实验的现实性，通过制造一个情景来达到这一目的，在此情景中，受试者（参与者）并不准确地知道他们行为的哪个方面在被人研究，因

此能自然地表现而不受影响。

信息源的可信度 credibility of the source

如果一条信息的来源既是专业的又是可信赖的，就可能给受众的信念带来影响。

解释期 debriefing

在一个实验的最后，把研究的目的和确切发生的事情解释给受试人的过程。

诱饵 decoy

在消费者做决策时，一个与其他可能的选择相比较劣的、用于使别的可选物在比较中显得更好的可选物。

抹煞人性 dehumanization

把受害者看做非人类的过程，它使人在面对攻击性行为时降低压抑感并且使人更容易和更可能继续攻击。

非个体意识 deindividuation

一种自我意识缩减的状态（通常由匿名状态引起），它导致对社会评价关注的减少以及对被禁止行为的限制的减弱。

因变量 dependent variable

在一个实验中，研究者进行测量以观察它是否受自变量影响的变量；研究者假设因变量会依赖于自变量。

稀释效应 dilution effect

附加的不切题的信息会减弱我们对这个题目的判断或印象的

倾向。

本性归因 dispositional attribution

一个人的行为是他或她的人格（本性）而不是情景压力的结果，这种假设即为本性归因。

自我中心思想 egocentric thought

认为自己对于事件来说处于比实际情况更中心的地位的倾向 。

阐述的可能模式 elaboration likelihood model

这个理论认为有两种途径在劝导性交流中可以促使态度的转变。当人们有动机并且有能力去注意出现在交流中最有关的事实时，是劝导的中心途径；当人们对议论不加注意并且取而代之地由于表面特征（如：谁在发表演说）而改变看法时，是劝导的边缘途径。

情绪感染 emotional contagion

情感或行为通过人群迅速地传播。

通情 empathy

设身处地以别人的方式体验其经历的事件和情感（如：快乐、悲伤）的能力。

生本能 Eros

对于生存的本能，由弗洛伊德提出。

进化社会心理学 evolutionary social psychology

一种试图用达尔文的原则解释当代社会问题的理论。例如，它断言：由于我们进化的方式，男人和女人们被相互间不同的特征所吸引（男人们被女人们的外表吸引；女人们被男人们的机智所吸引）。

交换关系 exchange relationships

参与人之间被公平（例如，对于回报和付出的相同比率）的需要所支配的关系。

实验的现实性 experimental realism

当一个实验对受试者有影响，迫使他们认真参与到程序中即使在缺乏生活的现实性时也能有效。

外在理由 external justification

一个人为自己的不和谐的行为从外部环境而非自身寻找的原因或解释（例如，一次酬赏或一次惩罚）。

错误的一致效应 false consensus effect

高估在某一问题上赞同我们的人数百分比的倾向。

错误记忆综合征 false memory syndrome

对过去的创伤性经历的记忆，客观上这个经历是不存在的，但人们相信它发生过。

登门槛战术 foot – in – the – door technique

一种使人们答应一个大的要求的战略。先对人们提出一个小小的易被人接受的要求，然后再提出一个大一些的请求。

决策的形成 framing

在做决策时，一个方案是否被提出（或形成）取决于得或失的可能性。

挫折—攻击性 frustration – aggression

挫折——你无法实现目标的知觉——会增加攻击性反应的可能性。

基本的归因错误 fundamental attribution error

对人们的行为原因高估来自于内在的本性因素而低估情境因素的作用的倾向。

增—减效应 gain – loss effect

如果我们感到自己已经得到了人们的尊重，我们会很喜欢他们（特别是如果他们最初不喜欢我们而现在喜欢我们）。另一方面，我们在感到失去了人们的喜爱时，会很不喜欢他们。这一理论即为增—减效应。

群体思想 groupthink

一种为了维护群体一致而不以现实方式认真考虑事实的思想 。

晕轮效应 halo effect

我们对一个人良好的或不好的总体印象会影响到我们对这个人目前和将来预期的推论，这种偏见就是晕轮效应。

后见之明偏见 hindsight bias

一旦我们知道了一件事的结果，我们就强烈地倾向于（常常

是错误地）认为我们可以在事先预见到它。

同类效应 homogeneity effect

认为别的群体中的成员比自己所在群体中的成员有更多的相似之处的倾向。

敌意性攻击 hostile aggression

来源于愤怒并且目的在于使人遭受痛苦或伤害的攻击行为。

水力学理论 hydraulic theory

未表达的情绪逐步积聚起压力，并且这种情绪必须表达出来以释放压力的理论。

虚伪 hypocrisy

由对抗的个体们带来的认知不协调的一个方面，他们的行为与他们所鼓吹的东西相互矛盾。

认同 identification

由个体想使自己像施加影响者一样的渴望引起的，一种对社会影响的反应。

假想的关联 illusory correlation

把实际上无关联的事件之间看做有关系或相关的倾向。

组内 in – group

个体所确认或感觉自己属于的那个群体。

内偏爱 in – group favoritism

对于那些我们界定为自己的群体中的人的肯定的感情和特殊的待遇，以及对于那些仅仅因为我们界定于自己的群体外的人的否定的感情和不公正的待遇。

自变量 independent variable

实验者为了观察那些是否会影响其他变量而改变的变量；这是研究者预测的将会引起一些其他变量变化的变量。

信息的杜会影响 informational social influence

来自他人使我们顺从的影响，这是由于我们把他们看做指导我们行为的信息来源：我们顺从是因为我们相信他人对模糊情境的解释比我们更正确。

免疫效应 inoculation effect

通过先暴露给人们少量与其立场相反的观点来防止人们试图改变他们的态度的过程。

手段性攻击 instrumental aggression

作为达到某种目的的手段而非制造痛苦的攻击行为。

轻微的惩罚 internal justification

当个体缺乏足够外在理由而抵制住一个渴望的活动或物品的诱惑时产生的不协调，通常这会导致他对这个活动或物品的贬低。

内在理由 internal justification

通过改变自身的某些东西（如，一个人的态度或举止）而减少不协调。

内化 internalization

由个体对正确的渴望而引起的一种对社会影响的反应。

拼图法 jigsaw technique

通过把孩子们安置在一个小的、各种族混合的、合作性的小组中以减少歧视和提升自尊心而设计的教学结构方式。

启发式判断 judgmental heuristics

人们用来迅速有效地判断的头脑捷径。

为付出的努力辩解 justification of effort

人们会增加对某种他们通过努力获得的事物的喜爱，这种倾向即称为付出的努力辩解。

虚报低价 lowballing

一种不道德的战略，即：一个售货员说服一个顾客同意以低价购买一件产品，后来又声称这是个错误，然后提升价格；通常这个顾客会同意以上涨之后的价格来购买此商品。

最低限群体范例 minimum group paradigm

通过对陌生人以浅层次的标准分类组合而形成的无意义的群体；其成员仍然表现出组内偏爱。

生活的现实性 mundane realism

一个实验与在日常生活中遇到的情景的相似程度。

看法 opinion

对于哪一种是正确的判断（不涉及评价和情感）

组外 out – group

个体不认同的群体

激情的爱 passionate love

我们对另一个人强烈渴望的感情，伴随着生理的激发；当我们的爱得到回报时，我们会感到巨大的满足和喜悦，但如果情况相反，我们会感到悲伤和绝望。

劝导的边缘途径 peripheral route to persuasion

在一次劝导性的交流中，人们并不详细说明自己的理由，而相反地通过外部的暗示改变了对方的看法。

犯错误效应 pratfall effect

一个近乎完美的人的错误会增加他的吸引力，这种现象就是犯错误效应。

歧视 prejudice

对与自己不同民族的群体成员的憎恨或消极的态度，而这仅仅由于那些人属于这个群体。

首因效应 primacy effect

在一些能具体指明的条件下，你对你所听到的第一条理由印象会极为深刻。

先入效应 priming

那些最近产生的或常常被思索到的想法更可能被我们想起来并由此被运用于解释社会事务。

随机分派 random assignment

所有的受试者都有平等的机会参与一个实验的任何一部分的过程；通过随机分配，研究者能相对确定受试者的不同人格或背景能平均分配在各条件下。

近因效应 recency effect

在一些能具体指明的条件下，你会对你最后听到的理由尤为印象深刻。

记忆重组 re－constructive memory

在某事件发生之后所遇到的信息会使我们对这个事件的记忆扭曲，这一过程即为记忆重组。

记忆恢复现象 recovered memory phenomenon

对一个已经被遗忘或抑制的过去事件的回忆，例如性骚扰；围绕这种记忆的准确度有很多争议。

相对剥夺 relative deprivation

你觉得你（或你的群体）拥有的比你应有的少，比你所期望的少，或者比与你相似的人少。

代表性启发 representativeness heuristic

一种脑力的捷径，人们根据某事物与一个典型事物相似的程度而对它归类。

浪漫的爱 romantic love

根据斯腾伯格的理论，这是一种激情与亲密言行的结合。

替罪羊 scapegoatın

在人们失意或不开心的时候，把敌对行为转移到他们不喜欢的、可见的并且相对力量较弱的群体上的倾向。

角色 script

我们从文化中潜移默化地学到的社会行为方式。

第二获得 secondary gain

在依从行为之后，一种非预期的、有益的事态，它使这种依从行为更有吸引力。

自我概念 selt – concept

我们对自己的思想、信念和人格特质的知觉。

自尊 self – esteem

人们对自身价值的评价——就是说，人们认为自己很好、称职和正直的程度。

自我实现的预言 self – fulfilling prophecy

人 们（1）对另一个人情况的预期，（2）这种预期影响人们对待这个人的方式，（3）这又导致此人以一种人们最初的预期的方式来行动，以上情况就是自我实现的预言。

自我辩解 self – justification

为了维护自尊而证明自己有理的倾向。

自我感知理论 self – perception theory

当我们的态度不确定或模糊时，我们通过观察自己的所作所为而对他人做推测的理论。

自我设计 self – schemas

以我们过去的经历为基础，组织起对自己的认知结构，这会帮助我们理解、解释和预测自己的行为。

自我保护偏见 self – serving bias

人们对自己的成功做本性的归因而对自己的失败做情境归因的倾向。

社会认知 social cognition

人们如何认识自己和社会；特别是人们如何选择、解释、记忆和运用社会信息来做判断和决定。

社会学习理论 social learning theory

我们通过观察和仿效他人来学习社会行为（例如：攻击）的理 论 。

社会心理学 social psychology

研究人们的思想、感觉和行为被他人真实的或想象的影响的方式的科学。

刻板印象 stereotype

对一群人过分简单化的概括——认为他们具有与一个人的偏见一致的特征。

刻板印象的威胁 stereotype threat

一个少数的群体成员经历到的疑惧，他们会以一种态度来行动，这种态度证明文化刻板的存在。这通常导致他们表现的有效性减少。

坦率的谈话 straight talk

对一个人的感情和关注的清楚的陈述，不带有对他人的指责、责怪或者判断。

睾丸激素 testosterone

一种与攻击行为有关的男性荷尔蒙。

死本能 Thanatos

根据弗洛伊德的理论，一种本能的对死亡的驱使，导致攻击行为。

爱的三角 triangle of love

根据斯腾伯格的理论，爱的三个组成部分：激情、亲近与承诺 。

基本的归因错误 ultimate attribution error

对整个群体中的人做与我们对这群体的偏见相一致的本性归因的倾向。

参考文献

Chapter 1. What Is Social Psychology?

1. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

2. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (pp. 169 – 178). New York: Holt.

3. Harris, J. (1970). *Hiroshima: A study in science, politics, and the ethics of war*. Menlo Park, CA: Addison-Wesley.

4. Powell, J. L. (1988). A test of the knew-it-all-along effect in the 1984 presidential and statewide elections. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 760 – 773.

5. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

6. E. Berscheid, personal communication.

7. Zimbardo, P. (1971, October 25). *The psychological power and pathology of imprisonment* (p. 3). Statement prepared for the U. S. House of Representatives Committee on the Judiciary;

Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco.

Chapter 2. Conformity

1. Copyright 1933, 1961 by James Thurber. From "The day the darm broke," in *My life and hard times* (New York: Harper, 1933), pp. 41, 47. (Originally printed in *The New Yorker*.)

2. Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190 – 207.

3. Kruglanski, A. W., & Webster, D. W. (1991). Group Member's reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212 – 225.

4. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs*. (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.

5. *Playboy*, *January* 1975, p. 78.

6. Kruglanski, A. W. (1986, August). Freeze-think and the Challenger. *Psychology Today*, pp. 48 – 49.

7. Janis, I. L. (1971, November). Groupthink. *Psychology Today*, pp. 43 – 46.

   Janis, I. L. (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence – seeking in policy – planning groups. In H. Brand-

statter, J. H. Davis, & G. Stocker – Kreichgauer (Eds.), Group decision making. New York: Academic Press.

Kameda, T., & Sugimori, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 282 – 292.

8. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 117 – 190). Pittsburgh: Carnegie.

   Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (9, Whole No. 416).

9. Wolosin, R., Sherman, S., & Cann, A. (1975). Predictions of own and other's conformity. *Journal of Personality*, 43, 357 – 378.

10. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629 – 636.

    See also: Kaplowitz, S., Fink, E., D'Alessio, D., & Armstrong, G. (1983). Anonymity, strength of attitude, and the influence of public opinion polls. *Human Communication Research*, 10, 5 – 25.

11. Moulton, J., Blake, R., & Olmstead, J. (1956). The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity. *Journal of Personality*, 24, 339 – 347.

12. Argyle, M. (1957). Social pressure in public and private situations. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 172 – 175.

13. Asch, S. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31 – 35.

Morris, W., & Miller, R. (1975). The effects of consensus – breaking and consensus – preempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 215 – 223.

Boyanowsky, E., Allen, V., Bragg, B., & Lepinski, J. (1981). Generalization of independence created by social support. *Psychological Record*, 31, 475 – 488.

14. Allen, V., & Levine, J. (1971). Social support and conformity: Therole of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48 – 58.

15. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629 – 636.

16. Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 65 – 68.

Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 557 – 560.

Goldberg, S., & Lubin, A. (1958). Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations*, 11, 275 – 281.

Wiesenthal, D., Endler, N., Coward, T., & Edwards, J. (1976). Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 35 – 43.

17. Bond, R., & Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111 – 137.

Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in Japan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 203 – 210.

See also: Triandis, H. C. (1990). Cross – cultural studies of individualism and collectivism. In J. J. Berman (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 37, 41 – 133.

18. Maccoby, E., &Jacklin, C. (1974). *The psychology of sex differences* (pp.268 – 272). Stanford, CA: Stanford University Press.

Cooper, H. (1979). Statistically combining independent studies: A meta – analysis of sex differences in conformity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 131 – 146.

19. Eagly, A., & Carli, L. (1981). Sex of researchers and sex – typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta – analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1 – 20.

Javornisky, G. (1979). Task content and sex differences in conformiry. *Journal of Social Psychology*, 108, 213 – 220.

Feldman – Summers, S., Montano, D., Kasprzyk, D., &

Wagner, B. (1980). Influence attempts when competing views are gender-related: Sex as credibility. *Psychology of Women Quarterly*, 5, 311 – 320.

20. Schneider, F. (1970). Conforming behavior of black and white children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 466 – 471.

21. Allport, G. (1954). *The nature of prejudice* (pp. 13 – 14). Cambridge, MA: Addison – Wesley.

22. Dittes, J., & Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Atbnormal and Social Psychology*, 53, 100 – 107.

23. Bushman, B. J. (1988). The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 459 – 467.

24. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117 – 140.

25. Mullen, B., Cooper, C., & Driskell, J. E. (1990). Jaywalking as function of model behavior. Personality and Social Psychology Bulletin, 16(2), 320 – 330.

26. Aronson, E., & O'Leary, M. (1982 – 1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experimentin shower room. *Journal of Environmental Systems*, 12, 219 – 224.

27. Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The trans – situational influence of social norms. *Journal of Person-*

ality and Social Psychology, 64, 104 – 112.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015 – 1029.

28. Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015 – 1029.

29. Schachter, S., & Singer, J. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379 – 399.

30. James, W. (1890). *Principles of psychology*. New York: Smith.

31. Haney, C. (1984). Examining death qualification: Further analysis of the process effect. *Law and Human Behavior*, 8, 133 – 151.

32. Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57 – 78.

33. Kiesler, C., Zanna, M., &De Salvo, J. (1966). Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 458 – 467.

34. Kuetner, C., Lichtenstein, E., & Mees, H. (1968). Modification of smoking behavior: *A review*. *Psychological Bulletin*, 70, 520 – 533.

35. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal (Abnormal and Social Psychology*, 67, 371 – 378.

Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57 – 76.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.

36. Elms, A. C., & Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 282 – 289.

37. Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696 – 702.

Shanab, M., & Yahya, K. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530 – 536.

Miranda, F. B., Caballero, R. B., Gomez, M. G., & Zamorano, M. M. (1981). Obedience to authority. *Psiquis. Revista de Psiquiatria, Psicologia y Psicosomatica*, 2, 212 – 221.

Mantell, D. (1971). The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27, 101 – 112.

Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155 – 176.

38. Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York:

Harper & Row.

Sheridan, C., & King, R. (1972, August). *Ol dience to authority with an authentic victim*. Paper presented at the convention of the American Psychological Association.

39. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127 – 134.

Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155 – 176.

40. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57 – 76.

41. Meeus, W. H.J., & Raaijmakers, Q.A.W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155 – 176.

42. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127 – 134.

43. Rosenthal, A. M. (1964). *Thirty – eight witnesses*. New York: McGraw – Hill.

44. Korte, C., & Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology*, 95, 183 – 184.

Rushton, J. P. (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports*, 43, 987 – 990.

45. Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality*

and Social Psychology, 8, 377 – 383.

Latane, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215 – 221.

Latane, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189 – 202.

46. Latane, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308 – 324.

47. Latane, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189 – 202.

48. Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377 – 383.

49. Piliavin, I., Rodin, J., & Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 289 – 299.

50. Bickman, L. (1971). The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 367 – 379.

Bickman, L. (1972). Social influence and diffusion of responsibility in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 438 – 445.

51. Pihavin, J., & Piliavin, E. (1972). The effect of blood on reactions to a victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 353 - 361.

52. Darley, J., & Batson, D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100 - 108.

53. Clark, R., III, & Word, L. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 392 - 400.

Solomon, L., Solomon, H., & Stone, R. (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 318 - 321.

54. Baron, R. A. (1970). Magnitude of model's apparent pain and ability to aid the model as determinants of observer reaction time. *Psychonomic Science*, 21, 196 - 197.

55. Suedfeld, P., Bochner, S., &Wnek, D. (1972). Helper - sufferer similarity and a specific request for help: Bystander intervention during a peace demonstration. *Journal of Applied Social Psychology*, 2, 17 - 23.

Chapter 3. Mass Communication, Propaganda, and Persuasion

1. ABC to air major nuclear war film. (1983, September). *Report*

from Ground Zero, 3 (1), 1 – 2.

2. Schofield, J. W., & Pavelchak, M. A. (1989). Fallout from "The Day After": The impact of a TV film on attitudes related to nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 433 – 448.

3. *Newsweek*, June 2,1974, p. 79.

   O'Connor, J. J. (1974, March 10). They sell all kinds of drugs on television. *The New York Times*, p. D15.

4. Roberts, C. (1993). Special Report, National Public Radio, Morning Edition, Sept. 3, 1993.

5. McCartney, J. (1997). News lite. The tendency of network newscasts to favor entertainment and tabloid stories. *American Journalism* Review, 19, 18 – 26.

   Kirtz, W. (1997). Dancy laments TV news today; former NBC reporter sees too much entertainment. *Quill* 85, 11 – 16.

6. Mann, P., & Iscoe, I. (1971). Mass behavior and community organization: Reflections on a peaceful demonstration. *American Psychologist*, 26, 108 – 113.

7. *St. Petersburg* (Florida) *Times*, October 21, 1982.

   The (Nashville) *Tennesseean*, October 31, 1982.

8. Newsbank, October 1982, Vol. 19, p. 1.

9. Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. *New England Journal of Medicine*, 315, 685 – 689.

   Phillips, D. P., Lesyna, K., & Paight, D. J. (1992).

Suicide and the media. In R. W. Maris, A. L. Berman, J. T. Maltsberger, &. R. I. Yufit, (Eds.), *Assessment and prediction of suicide* (pp. 499 – 519). New York: Guilford Press.

Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1990). The effect of suicide stories on various demographic groups 1968 – 1985. In R. Surette (Ed.), *The media and criminal justice policy: Recent research and social effects* (pp. 63 – 72). Springfield, IL: Charles C Thomas.

Phillips, D. P. (1989). Recent advances in suicidology: The study of imitative suicide. In R. F. W. Diekstra, R. Marls, S. Platt, A. Schmidtke, & G. Sonneck (Eds.), *Suicide and its prevention: The role of attitude and imitation. Advances in suicidology*, (Vol. 1, pp. 299 – 312). Leiden, the Netherlands: E.J. Brill.

10. Phillips, D. P. (1979). Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media: Evidence toward a theory of suggestion. *American Journal of Sociology*, 84, 1150 – 1174.

11. McGinness, J. (1970). *The selling of the president*: 1968 (p. 160). New York: Pocket Books.

12. Regan, M. B. (1996). A deepening cesspool of politics and cash. *Business Week*, 3485, 36 – 38.

13. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool – age children. In J. P. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. 4, pp. 257 – 344). Rockville, MD: National Institutes of Health.

14. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Children's use of television and other media. In J. P. Murray, E. A. Robinson, and G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. 4, pp. 129 – 256). Rockville, MD: National Institutes of Health.

See also: Unnikrishnan, N., & Bajpai, S. (1996). *The impact of television advertising on children*. New Delhi: Sage.

Kunkel, D., & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues*, 47(1), 57 – 72.

15. Bem, D. (1970). *Beliefs, attitudes, and human affairs*. Belmont, CA: Brooks/Cole.

16. Zajonc, R. (1968). The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement*, 9, 1 – 27.

17. Grush, J., McKeough, K., & Ahlering, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 257 – 270.

Grush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 337 – 347.

18. Pfau, M., Diedrich, T., Larson, K. M., &Van Winkle, K. M. (1995). Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates during presidential primary campaigns. *Journal of Communication*, 45(1), 122 – 133.

Soley, L. C., Craig, R. L., & Cherif, S. (1988). Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, po-

litical action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising*, *17*(*3*), *36–44*.

19. White, J. E. (1988, November 14). Bush's most valuable player. *Time*, pp. 20–21.

20. Rosenthal, A. (1988, October 24). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *The New York Times*, pp. A1, B5.
    Pandora's box (1988, October). *The New Republic*, pp. 4, 45.

21. Tolchin, M. (1988, October 12). Study says 53,000 get prison furloughs in '87, and few did harm. *The New York Times*, p. A23.

22. Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1992). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman.

23. Pratkanis, A. R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy. *Current World Leaders*, 36, 341–361.

24. Zimbardo, P., Ebbesen, E., & Maslach, C. (1977). *Influencing attitudes and changing behavior* (2nd ed.). Reading, MA: Addison–Wesley.

25. Petty, R. E., & Cacciopo, J. T (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Eds.) *Advances in experimental social psychology* (pp. 123–205). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
    See also: Petty, R. E., Heesacker, M., & Hughes, J.

N. (1997). The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology*, 35(2), 107 - 136.

See also: Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702 - 742). New York: Guilford Press.

26. Aristotle. (1954). Rhetoric. In W. Roberts (Trans.), *Aristotle, rhetoric and poetics* (*p*. 25). New York: Modern Library.

27. Hovland, C., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635 - 650.

28. Aronson, E., & Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality*, 30, 135 - 146.

29. Walster (Hatfield), E., Aronson, E., & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325 - 342.

30. Eagly, A., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 424 - 435.

31. *Santa Cruz Sentinel*, January 13, 1987, p. A8.

32. Walster (Hatfield), E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communications. *Journal of*

Abnormal and Social Psychology, 65, 395 – 402.

33. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 173 – 177.

34. Eagly, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 136 – 144.

    Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but……: A meta – analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110(1), 109 – 128.

35. Hartmann, G. (1936). A field experience on the comparative effectiveness of "emotional" and "rational" political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31, 336 – 352.

36. Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 119 – 186). New York: Academic Press.

37. Leventhal, H., Meyer, D., & Nerenz, D. (1980). The common sense representation of illness danger. In S. Rachman (Ed.), *Contributions to medical psychology* (Vol. 2), New York: Pergamon Press.

    See also: Cameron, L. D., & Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing

of health threat information: A self - regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 25(21), 1859 - 1883.

38. *Time*, February 16, 1987, pp. 50 - 53.

39. *New York Times*, November 26, 1997.

40. *San Francisco Chronicle*, June 19, 1987, p. 9.

41. Leishman, K. (1987, February). Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly*, pp. 39 - 58.

42. Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology B*, 18, 669 - 679.

43. Clark R. D., III. (1990). The impact of AIDS on gender differences in willingness to engage in casual sex. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 771 - 782.

44. Leishman, K. (1987, February). Heterosexuals and AIDS. *The Atlantic Monthly*, p. 44.

45. Williams, S. S., Kimble, D. L., Cowell, N. H., Weiss L. H., Newton, K. J., Fisher, J. D., & Fisher, W. A. (1992). College students use implicit personality theory instead of safe sex. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 921 - 933.

46. Hirschorn, M. (1987, April 29). AIDS not seen as a major threat by heterosexuals on campuses. *Chronicle of Higher Education*.

Poppen, P. J. (1994). Adolescent contraceptive use and communication: Changes over a decade. *Adolescence*, 29

(115), 503 – 514.

Poppen, P. J. (1994). Adolescent contraceptive use and communication: Changes over a decade. *Adolescence*, 29, 503 – 514.

Keller, Mary L. (1993). Why don't young adults protect themselves against sexual transmission of HIV? Possible answers to a complex question. *AIDS Education and Prevention*, 5, 220 – 233.

47. Aronson, E. (1989). *Excuses, excuses, excuses: Why sexually active college students do not use condoms*. Invited address, meeting of the Western Psychological Association.

48. Aronson, E. (1991). *How to persuade sexually active college students to use condoms*. Invited address, meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

49. Nisbett, R., Borgida, E., Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular induction: Information is not always informative. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 227 – 236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Hamill, R., DeCamp Wilson, T., & Nisbett, R. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 578 – 589.

Shelley Taylor, a cognitive social psychologist, argues that the "vividness" effect is not supported by a majority of the ex-

perimental findings. For a discussion of this issue, see Taylor, S., & Thompson, S. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect. *Psychological Review*, 89, 155 - 181..

50. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1049 - 1066.

51. Hovland, C., Lumsdain, A., & Sheffield, F. (1949). *Experiments on mass communications*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

52. Miller, N., & Campbell, D. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1 - 9.

    See also: Neath, I. (1993). Distinctiveness and serial position effects in recognition. *Memory and Cognition*, 21, 689 - 698.

    Korsnes, M. (1995). Retention intervals and serial list memory. *Perceptual and Motor Skills*, 80, 723 - 731.

53. Zimbardo, P. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormaland Social Psychology*, 60, 86 - 94.

54. Whittaker, J. O. (1963). Opinion change as a function of communication - attitude discrepancy. *Psychological Reports*, 13, 763 - 772.

55. Hovland, C., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55,

244 - 252.

56. Aronson, E., Turner, J., & Carlsmith, J. M. (1963). Communication credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 31 - 36.

57. Zellner, M. (1970). Self - esteem, reception, and influenceability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 87 - 93.

Wood, W., & Stagner, B. (1994). Why are some people easier to influence than others? In S. Shavitt &T. Brock (Eds.), Persuasion: *Psychological insights and perspectives* (pp. 149 - 174). Boston: Allyn & Bacon.

58. Janis, I. J., Kaye, D., & Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of "eating - while - reading" on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 181 - 186.

59. Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A., & Strathman, A. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high - and low - elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 5 - 20.

60. Hass, R. G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459 - 469.

61. Freedman, J., & Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Personality and Social*

Psychology, 1, 262 - 266.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173 - 176.

Chen, H. C., Reardon, R., Rea, C., & Moore, D. J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28(6), 523 - 541.

62. Brehm, J. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.

63. Bensley, L. S., & Wu, R. (1991). The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1111 - 1124.

64. Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 574 - 578.

65. Petty, R., & Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645 - 655.

66. Festinger, L., & Maccoby, J. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359 - 366.

67. McGuire, W., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief - defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psy-*

chology, 62, 327 – 337.

68. *McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L. A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. American Journal of Public Health*, 70, 719 – 721.

69. Pryor, B., & Steinfatt, W. (1978). The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. *Human Communications Research*, 4, 217 – 230.

70. Aronson, E. (1972) *The social animal*. New York: W. H. Freeman.

71. Canon, L. (1964). Self – confidence and selective exposure to information. In L. Festinger (Ed.), *Conflict, decision, and dissonance* (pp. 83 – 96). Stanford, CA: Stanford University Press.

72. Robinson, J. P. (1990). I love my TV (TV viewing). *American Demographics*, 12(9), 24 – 28.

Walling, A. D. (1990). Teenagers and television. *American Family Physician*, 42(3), 638 – 641.

Huston, A. C., Wright, J. C., Rice, M. L., & Kerkman, D. (1990). Development of television viewing patterns in early childhood: A longitudinal investigation. *Developmental Psychology*, 26(3), 409 – 421.

73. TV violence for a new generation (1987). *TV Monitor* (p. 2). San Francisco: The Children's Television Resource and Education Center.

74. Statistics cited in Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1992).

Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion. New York: W. H. Freeman.

75. Liebert, R. (1975, July 16). Testimony before the Subcommittee on Communications of the House Committee on Interstate and Foreign Commerce.

76. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Perspectives on media effects* (pp. 17 – 40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

    Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1993). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

    Gerbner, G. (1996). TV violence and what to do about it. *Nieman Reports* 50, 3, 10 – 13.

77. Quoted in *Newsweek*, December 6, 1982, p. 140.

78. Haney, C., & Manzolati, J. (1981). Television criminology: Network illusions of criminal justice realities. In E. Granson (Ed.), *Readings about the social animal* (6th ed., pp. 120 – 131). San Francisco: W. H. Freeman.

    Oliver, M. B. (1994) Portrayals of crime, race, and aggression in "reality – based' police shows: A content analysis. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 38(2), 179 – 192.

79. Hennigan, K., Heath, L., Wharton, J. D., DelRosario, M., Cook, T., & Calder, B. (1982). Impact of the intro-

duction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 461 – 477.

80. Ronis, D., Baumgardner, M., Leippe, M., Cacioppo, J., & Greenwald, A. (1977). In search of reliable persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 548 – 569.

Chapter 4. Social Cognition

1. Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt, Brace.

2. It is during this time that the custom of a man walking between the street and a woman began. In medieval times the custom made some sense; a man's boots were easier to clean, if splashed, than a woman's dress.

3. Panati, C. (1987). *Extraordinary origins of everyday things*. New York: Harper & Row.

4. Guttmacher, S., Ward, D., & Freudenberg, N. (1997). Condom availability in New York City public high schools: Relationships to condom use and sexual behavior. *American Journal of Public Health*, 87, 1427 – 1433.

5. Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so*. New York: Free Press.

6. Bentham, J. (1876/1948). *A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford:

Blackwell.

For a modern version of the felicific calculation, see Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison – Wesley.

7. Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15, pp. 192 – 241). Lincoln: University of Nebraska Press.

   Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107 – 128.

8. Interestingly, it has been argued that even scientists do not always think like scientists and instead fall prey to some of the biases described in this chapter. See Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review*, 93, 216 – 229.

9. Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw – Hill.

10. Oakes, P., & Reynolds, K. (1997). Asking the accuracy question: Is measurement the answer? In R. Spears, P. J. Oakes, N. Ellemers, & S. A. Haslam (Eds.), *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 51 – 71). Oxford: Blackwell.

11. Bronowski, J. (1973). *The ascent of man*. Boston: Little, Brown. Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1991). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New

York: W. H. Freeman.

12. Pratkanis, A. R., Farquhar, P. H., Silbert, S., & Hearst, J. (1989). *Decoys produce contrast effects and alter choice probabilities*. Unpublished study, University of California, Santa Cruz.

13. Kenrick, D. T., & Gutierres, S. E. (1980). Contrast effects in judgments of attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 131 - 140.

14. Higgins, E. T, Rholes, W. S., &Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141 - 154.

15. Heath, L., Acklin, M., &Wiley, K. (1991). Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1859 - 1867.

16. Rogers, E. M., & Dearing, J. W. (1988). Agenda - setting research: Where has it been, where is it going? In J. A. Anderson (Ed.), *Communication yearbook* 11 (pp. 555 - 594). Beverly Hills, CA: Sage.

17. McCombs, M. E., & Shaw, D. L. (1972). The agenda - setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*, 36, 176 - 187.

McCombs, M. (1994). News influence on our pictures of the world. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 1 - 16). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

18. Penner, L. A., & Fritzsche, B. A. (1993). Magic Johnson and reactions to people with AIDS: A natural experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 23(13), 1035 – 1050.

Basil, M. D. (1996). Identification as a mediator of celebrity effects. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 40(4), 478 – 495.

Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1997). AIDS stigma and contact with persons with AIDS: Effects of direct and vicarious contact. *Journal of Applied Social Psychology*, 2 7(1), 1 – 36.

Brown, B. R., Jr., Baranowski, M. D., Kulig, J. W., & Stephenson, J. N. (1996). Searching for the Magic Johnson effect: AIDS, adolescents, and celebrity disclosure. *Adolescence*, 31(122), 253 – 264.

19. Iyengar, S., & Kinder, D. R. (1987). *News that matters*. Chicago: University of Chicago Press.

Iyengar, S., Peters, M., & Kinder, D. (1991). Experimental demonstrations of the" not-so-minimal" consequences of television news programs. In D. Protess & M. McCombs (Eds.), *Agenda setting: Readings on media, public opinion, and policy making* (pp. 8%95). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

20. Cited in Rogers, E. M., & Dearing, J. W. (1988). Agenda – setting research: Where has it been, where is it going? InJ. A. Anderson (Ed.), *Communication Yearbook II* (pp. 555 – 594). Beverly Hills, CA: Sage.

21. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341 – 350.

22. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1046 – 1066.

23. Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500 – 510.

24. Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258 – 290.

25. Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., &Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 317 – 340.

26. *Aronson, J. M., & Jones, E. E. (1992). Inferring abilities after influencing performances. Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 277 – 299.

27. Zukier, H. (1982). The dilution effect: The role of the correlation and the dispersion of predictor variables in the use of nondiagnostic information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1163 – 1174.

Denhaerinck, P., Leyens, J., &Yzerbyt, V. (1989). The dilution effect and group membership: An instance of the pervasive impact of outgroup homogeniety. *European Journal of Social Psychology*, 19, 243 – 250.

28. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ:

Prentice – Hall.

Sherman, S. J., & Corty, E. (1984). Cognitive heuristics. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 189 – 286). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124 – 1131.

29. Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237 – 251.

30. Comparison based on U.S. Department of Health and Human Services. (1987). *Eating to lower your high blood cholesterol*. (NIH Pub. No. 87 – 2920). Saturated fats such as animal fat and some vegetable fats such as coconut oil, cocoa butter, palm oil, and hydrogenated oils have been shown to raise cholesterol levels. Cereal manufacturers sometimes use such fats, especially coconut, palm, and hydrogenated oils, in their products. Many manufacturers are in the process of reformulating their cereals to remove such oils, so check the label before making a final decision.

31. Which cereal for breakfast?" (1981, February). *Consumer Reports*, pp. 68 – 75.

32. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human interference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice – Hall.

Shweder, R. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinking in judgments about personality. *Cur-*

rent Anthropology, 18, 637 – 658.

33. *Plous, S.* (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw – Hill.

    Manis, M., Shedler, J., Jonides, J., & Nelson, T. E. (1993). Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 448 – 457.

    Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simmons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 195 – 202.

    Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207 – 232.

34. Signorielli, N., Gerbner, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 278 – 283.

35. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.) *Attitude structure and function* (pp. 71 – 98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

    Pratkanis, A. R., & Greenwald, A. G. (1989). A socio – cognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (VoL 22, pp. 245 – 285). New York: Academic Press.

36. Pratkanis, A. R. (1988). The attitude heuristic and selective fact identification. *British Journal of Social Psychology*, 27,

257 – 263.

37. Thistlewaite, D. (1950). Attitude and structure as factors in the distortion of reasoning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45, 442 – 458.

38. Stein, R. I., & Nemeroff, C. J. (1995). Moral overtones of food: Judgments of others based on what they eat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(5), 480 – 490.

39. Ross, L., Greene, D., & House, I). (1977). The "false – consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279 – 301.

40. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 71 – 98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

41. For a laboratory demonstration, see Gilovich, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar judgments and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 797 – 808.

42. Darley, J. M., & Gross, E H. (1983). A hypothesis – confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 20 – 33.

43. Hamilton, D. L., & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 832 – 845.

Hamilton, D., Dugan, E, & Troller, T. (1985). The for-

mation of stereotypic beliefs: Further evidence for dlstinctiveness – based illusory correlations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 5 – 17.

44. A.R. Pratkanis, personal communication.

45. Chapman, L.J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6, 151 – 155.

    Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 193 – 204.

    Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74, 271 – 280.

46. Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051 – 1068.

47. For reviews and discussion, see Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.

    Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group*. New York: Basil Blackwell.

48. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603 – 618.

Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1989). The self as a memory system: Powerful, but ordinary. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 41 – 54.

49. Loftus, E. E, & Loftus, G. R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist*, 35, 409 – 420.

50. Loftus, E. E, & Ketchum, K. (1991). *Witness for the defense*. New York: St. Martin's Press.

51. Loftus, E. E, & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 585 – 589.

52. Loftus, E. F. (1977). Shifting human color memory. Memory and Cognition, 5, 696 – 699.

53, Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63 – 78.

Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954 – 969.

54. Ross, M., McFarland, C., & Fletcher, G. O.J. (1981). The effect of attitude on the recall of personal history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 627 – 634.

55. Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518 – 537.

56. Loftus, E, E, & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed*

memory. False memories and allegations of sexual abuse. New York: St. Martin's Press.

Loftus, E. E (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518 – 537.

Schacter, D. L., Norman, K. A., & Koutstaal, W. (1997). The recovered memories debate: A cognitive neuroscience perspective. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 63 – 99). Oxford: Oxford University Press.

Schooler, J. W., Bendiksen, M., & Ambadar, Z. (1997). Taking the middle line: Can we accommodate both fabricated and recovered memories of sexual abuse? In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 251 – 292). Oxford: Oxford University Press.

Kihlstrom, J. F. (1997). Suffering from reminiscences: Exhumed memory, implicit memory, and the return of the repressed. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories. Debates in psychology* (pp. 100 – 117). Oxford: Oxford University Press.

57. Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.

58. Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner's.

Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.

59. Blume, S. E. (1990). *Secret survivors*. New York: Ballan-

tine.

60. Davis, L. (1990). *The courage to heal workbook*. New York: Perennial.

61. Kihlstrom, J. F. (1997). Memory, abuse, and science. *American Psychologist*, 52, 994 – 995.

62. De Rivera, J. (1994). Impact of child abuse memories on the families of victims. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 149 – 155.

63. Nelson, E. L., & Simpson, P. (1994). First glimpse: An invited examination of subjects who have rejected their recovered visualizations as false memories. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 123 – 133.

64. Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner's.

Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.

65. Wyatt, D. F., & Campbell, D. T. (1951). On the liability of stereotype or hypothesis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 496 – 500.

Bruner, J. S., & Potter, M. C. (1964). Interference in visual recognition. *Science*, 144, 424 – 425.

66. Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202 – 1212.

67. Fischhoff, B. (1975). Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 288–299.

Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 349–358.

68. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618.

69. LaPiere, R. (1934). Attitudes versus actions. *Social Forces*, 13, 230–237.

70. Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25(4), 41–78.

71. Jones, E. E. (1990). Interpersonal perception. New York: W. H. Freeman.

Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219–266). New York: Academic Press.

72. Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1–24.

73. Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motiva-*

tion and cognition (pp. 204 – 242). New York: Guilford Press.

Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 153 – 179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

74. Fazio, R. H., & Williams, C. J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude – perception and attitude – behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505 – 514.

See also: Bassili, J. N. (1995). On the psychological reality of party identification: Evidence from the accessibility of voting intentions and of partisan feelings. *Political Behavior*, 17, 39 – 358.

75. Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman, S. J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 339 – 357.

Fazio, R. H., Powell, M. C., & Herr, P. M. (1983). Toward a process model of attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 723 – 735.

Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude – behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 162 –

202). New York: Academic Press.

Regan, D. T., & Fazio, R. H. (1977). On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 38 – 45.

76. Herr, P. M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1106 – 1115.

77. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173 – 220). New York: Academic Press.

78. Bierbrauer, G. (1973). *Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution*. Unpublished Ph. D. dissertation, Stanford University as described in Ross (1977).

79. Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485 – 494.

80. Answers: Forbes field in Pittsburgh, Vilnius, and July 4, 1826.81. Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent preceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79 – 94). Morristown, NJ: General Learning Press.

82. See Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 317 – 349.

McArthur, L. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171 – 193.

Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 154 – 164.

83. Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165 – 175.

84. Roberts, W., & Strayer, J. (1996). Empathy, emotional expressiveness, and prosocial behavior. *Child Development*, 67 (2), 449 – 470.

85. James, W. (1890/1950). *The principles of psychology* (pp. 314 – 315). New York: Dover.

86. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603 – 618.

Greenwald, A. G., & Pratkanis, A. R. (1984). The self. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, pp. 129 – 178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

87. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603 – 618.

88. Jervis, R. (1976). *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

89. Langer, E.J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311 – 329.

Langer, E.J. (1977). The psychology of chance. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 7, 185 – 208.

90. *Glick, P., Gottesman, D., & Jolton, J. (1989). The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 572 – 583.

91. Petty, R. E., & Brock, T. C. (1979). Effects of "Barnum" personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 201 – 203.

92. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63 – 78.

Breckler, S. J., Pratkanis, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, 30, 97 – 112.

Brenner, M. (1973). The next-in-line effect. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 12, 320 – 323.

Slamecka, N. J., & Graf, P. (1992). The generation ef-

fect: Delineation of a phenomenon. Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 4, 592 – 604.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 677 – 688.

Klein, S. B., & Loftus, J. (1988). The nature of self-referent encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 5 – 11.

93. *San Francisco Sunday Examiner and Chronicle*, April 22, 1979, p. 35.

94. Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56 – 67.

Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85 – 93.

Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1110 – 1126.

Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322 – 336.

Breckler, S. J., Pratkanis, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, 30, 97 – 112.

Johnston, W. A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Human Performance*, 2, 309 – 328.

Cunningham, J. D., Starr, P. A., & Kanouse, D. E. (1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1146 – 1152.

95. Greenwald, A. G., & Breckler, S. J. (1985). To whom is the self presented? In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 126 – 145). New York: McGraw-Hill, .

96. Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 213 – 225.

97. Weary (Bradley), G. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 56 – 71.

Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 348 – 357.

Weary, G., Harvey, J. H., Schwieger, P., Olson, C. T., Perloff, R., & Pritchard, S. (1982). Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition*, 1, 140 – 159.

98. Grove, J. R., Hanrahan, S.J., & McInman, A. (1991). Success/failure bias in attributions across involvement catagories in sport. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 93 – 97.

99. Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.

100. Seligman, M. E. P (1991). *Learned optimism*. New York: Alfred A. Knopf.

Chapter 5. Self – Justification

1. Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology*, 41, 129 – 144.

2. Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumours. *British Journal of Psychology*, 43, 200 – 209.

3. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.

4. Kassarjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review*, 8, 55 – 64.

5. Tagliacozzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors*, 4, 393 – 399.

6. Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 184 – 195.

7. Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions.

Psychology Today, p. 19.

8. Levin, M. (1997, July 18) Jury views CEO's "gummy bear" deposition. *Los-Angeles Times*, p. D3.

9. *Austin American*, *November* 18, 1971, p. 69.

10. Hastorf, A., & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 129 - 134.

11. Bruce, L. (1966). *How to talk dirty and influence people* (pp. 232 - 233). Chicago: Playboy Press, and New York: Pocket Books.

12. *Time*, November 24, 1980, p. 11.

13. Jones, E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 315 - 320.

14. Lord, C., Ross, L., & Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098 - 2109.

    See also: Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5 - 24.

15. Ehrlich, D., Guttman, I., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Postdecision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 98 - 102.

16. Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of

alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384 – 389.

See also: Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the "Monty Hall" problem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 182 – 190.

17. Johnson, D. J., & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967 – 980.

18. Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1192 – 1201.

19. Wiesel, E. (1969). *Night*. NewYork: Avon.

20. White, R. (1971, November). Selective inattention. *Psychology Today*, pp. 47 – 50, 78 – 84.

21. Janis, I. (1972). *Victims of group think*. Boston: Houghton Mifflin.

22. Pentagon papers: The secret war. (1971, June 28). *Time*, p. 12.

23. Freedman, J., & Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195 – 202.

24. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Com-

pliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 17–22.

25. Knox, R.; & Inkster, J. (1968). Post decision dissonance at post time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 319–323.

26. Frenkel, O. J., & Doob, A. (1976). Post-decision dissonance at the polling booth. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 8, 347–350.

27. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463–476.

28. Ibid.29. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 26, 517–531.

30. Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210.

31. Cohen, A. R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In J. W. Brehm & A. R. Cohen, *Explorations in cognitive dissonance* (pp. 73–78). New York: Wiley.

32. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67,

395 – 413.

33. Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, I., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233 – 255.

34. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 26, 517 – 531.

35. Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5 – 27). Chicago: Rand McNally.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1 – 34). New York: Academic Press.

36. Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 117 – 124.

37. Hoyt, M., Henley, M., & Collins, B. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 204 – 210.

Schlenker, B., & Schlenker, P. (1975). Reactions following counter attitudinal behavior which produces positive con-

sequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 962 – 971.

Riess, M., & Schlenker, B. (1977). Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 21 – 30.

38. Cialdini, R., & Schroeder, D. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 599 – 604.

39. Freedman, J. (1963). Attitudinal effects of inadequate justification. *Journal of Personality*, 31, 371 – 385.

40. Deci E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.

Deci, E. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 105 – 115.

Deci, E., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 1 – 10.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (1996). When paradigms clash: Comments on Cameron and Pierce's claim that rewards do not undermine intrinsic motivation. *Review of Educational Research*, 66, 33 – 38.

41. Lepper, M. R., & Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Personality and So-*

cial Psychology, 31, 479 – 486.

Lepper, M. R., Keavney, M., & Drake, M.. (1996). Intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's meta-analysis. *Review of Educational Research*, 66, 5 – 32.

42. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584 – 588.

43. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 145 – 155.

44. Sears, R., Whiting, J., Nowlis, V., & Sears, P. (1953). Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychology Monographs*, 47, 135 – 234.

Strassberg, Z., Dodge, K., Pettit, G., & Bates, J. (1994). Spanking in the home and children's subsequent aggression toward kindergarten peers. *Development and Psychopathology*, 6, 445 – 461.

45. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177 – 181.

46. Gerard, H., & Mathewson, G. (1966). The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278 – 287.

47. *Cooper*; *J*. (1980). *Reducing fears and increasing assertive-*

ness: The role of dissonance reduction. Journal of Experimental Social Psychology, 16, 199 – 213.

48. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738 – 748.

49. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

50. Ibid.

51. Khrushchev, N. (1970). In S. Talbot (Ed. and Trans.), *Khrushchev remembers*. Boston: Little, Brown.

52. Davis, K., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402 – 410.

    See also: Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(3), 414 – 424.

53. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531 – 549.

    See also: Sorrentino, R., & Boutilier, R. (1974). Evaluation of a victim as a function of fate similarity/dissimilarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 84 – 93.

    Sorrentino, R., & Hardy, J. (1974). Religiousness and derogation of an innocent victim. *Journal of Personality*, 42, 372 – 382.

54. Berscheid, E., Boyce, D., & Walster (Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 370 – 376.

55. Jones, E., & Nisbett, R. (1971). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior*. New York: General Learning Press.

56. Shaw, G. B. (1952). In D. Russel (Ed.), *Selected prose*. New York: Dodd, Mead.

57. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait – accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379 – 382.

58. Darley, J., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29 – 40.

59. Lehman, D., & Taylor, S. E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 546 – 555.

60. Aronson, E., & Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121 – 127.

61. *Zimbardo*, *P*. (1969). *The cognitive control of motivation*. Glencoe, IL: Scott, Foresman.

62. Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. In *Nebraska Symposium on Motivation*, 1962 (pp. 51 – 77). Lincoln: University of Nebraska Press.

63. Brehm, J., & Cohen, A. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. *New York: Wiley*.

64. Aronson, E. (1960). *The cognitive and behavioral consequences of the confirmation and disconfirmation of expectancies*. Unpublished manuscript, Harvard University.

Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 178 – 182.

Aronson, E., & Mettee, D. R. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121 – 127.

Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 12, 117 – 124.

Aronson, E., Chase, T., Helmreich, R., & Ruhnke, R. (1974). A two-factor theory of dissonance reduction: The effect of feeling stupid or feeling "awful" on opinion change. *InternationalJournal for Research and Communication*, 3, 59 – 74.

Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 591 – 602.

Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3, 303 – 311.

Aronson, E. (1997). The theory of cognitive dissonance:

The evolution and vicissitudes of an idea. In S. Craig McGarty, & A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology*: Perspectives on mind in society (pp. 20 – 35). Oxford: Blackwell.

Aronson, E. (in press). Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, DC: American Psychological Association Press.

65. Rosenberg, M. J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 28 – 42.

66. Linder, D. L., Cooper, J, & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 245 – 254.

67. Goethals, G., Cooper, J., & Anahita, N. (1979). Role of foreseen, foreseeable, and unforeseeable behavioral consequences in the arousal of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1179 – 1185.

68. Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183 – 200.

69. Jones, A., Linder, D. E., Kiesler, C. A., Zanna, M., & Brehm, J. W. (1968). Internal states or external stimuli: Observers' attitude judgments and the dissonance theory-self-per-

suasion controversy. Journal of Experimental Social Psychology, 4, 247 – 269.

Piliavin, J. A., Piliavin, I. M., Loewenton, E. P., McCauley, C., & Hammond, P. (1969). On observers' reproduction of dissonance effects: The right answers for the wrong reasons? Journal of Personality and Social Psychology, 13, 98 – 106.

70. Fazio, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464 – 479.

   Ronis, D., & Greenwald, A. (1979). Dissonance theory revised again: Comment on the paper by Fazio, Zanna, and Cooper. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 62 – 69.

   Fazio, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1979). On the relationship of data to theory: A reply to Ronis and Greenwald. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 70 – 76.

71. Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 349 – 358.

72. Zanna, M., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 703 – 709.

73. *Fried, C., & Aronson, E. (1995), Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction: A demonstration of dissonance*

in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925 – 933.

Devine, P. (in press), Moving beyond attitude change in the study of dissonance-related processes. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, DC: American Psychological Association.

Elliot, A., & Devine, P. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance—dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 82 – 394.

74. Bond, C. (1981). Dissonance and the pill: An interpersonal simulation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 398 – 403.

75. Mountain West Research, Inc. (1979). Three Mile Island telephone survey. Preliminary report on procedures and findings. Report submitted to the U.S. Nuclear Regulatory Commission (NUREG CR 1093).

76. *Newsweek*, April 16, 1979, pp. 35, 93. CBS News – New York Times poll. *The New York Times*, April 10, 1979, pp. 1, 16.

77. Axsom, D., & Cooper, J. (1981). Reducing weight by reducing dissonance: The role of effort justification in inducing weight loss. In E. Aronson (Ed.), *Readings about the social animal* (pp. 181 – 196). San Francisco: W. H. Freeman.

Axsom, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing

weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 149 – 160.

78. Biek, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996) Working knowledge, cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 547 – 556.

79. Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 116 – 128. Aronson, E. (1997) The giving away of psychology—and condoms. *APS Observer*, 10, 17 – 35.

    Aronson, E. (1997) The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In S. Craig McGarty, & A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology: Perspectives on mind in society* (pp. 20 – 35). Oxford: Blackwell.

    Aronson, E. (in press). Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In E. Harmon – Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, DC: American Psychological Association Books.

80. Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 841 – 854.

81. Johnson, L. B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the*

presidency 1963 – 69. New York: Holt, Rinehart and Winston.

82. Reagan, R. (1990). *An American life* (p. 405). New York: Simon & Schuster.

Chapter 6. Human Aggression

1. *Newsweek*, April 28, 1986, p. 22.
2. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw – Hill.
3. Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed.), pp. 317 – 356). New York: McGraw – Hill.
4. Rousseau, J. – J. (1930). *The social contract and discourses*. New York: Dutton.
5. Freud, S. (1948). *Beyond the pleasure principle*. London: Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis.
6. Freud, S. (1959). Why war? (letter to Albert Einstein, 1932). In E. Jones (Ed.), *Collected papers* (Vol. 5., p. 282). New York: Basic Books.
7. Storr, A. (1970). *Human aggression*. New York: Bantam Books.
8. Kuo, Z. Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. In E. Aronson (Ed.), *Instinct* (p. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.

9. Eibl-Eibesfeldt, I. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis*, Vol. VI. Violence and war. New York: Grune &. Stratton.

10. Scott, J. P. (1958). *Aggression*. *Chicago*: University of Chicago Press.

11. Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt, Brace and World.

12. Lore, R. K., & Schultz, L. A. (1993). Control of human aggression. *American Psychologist*, 48, 16 – 25.

13. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw – Hill.

14. Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2nd ed.). New York: Plenum.

15. Hunt, G. T. (1940). *The wars of the Iroquois*. Madison: The University of Wisconsin Press.

16. Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist*, 48, 441 – 449.

17. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining Southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 551 – 567.

Cohen, D., Nisbett, R., Bowdle, Brian F., Schwarz, N. (1996) Insuit, aggression, and the southern culture of honor: An "experimental ethnography." *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 945 – 960.

18. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1997). Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1188 – 1199.

19. Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World.

20. Washburn, S., & Hamburg, D. (1965). The implications of primate research In I. DeVore (Ed.), *Primate behavior: Field studies of monkeys and apes*. (pp. 607 – 622). New York: Holt, Rinehart and Winston.

21. Pinker, S. (1997). *How the mind works*. New York: Norton.

22. LeBoeuf, B. (1974). Male-male competition and reproductive success in elephant seals. *American Zoologist*, 14, 163 – 176.

23. *Montagu*, *A*. (1950). *On being human*. New York: Hawthorne Books.

24. Kropotkin, P. (1902). *Mutual aid*. NewYork: Doubleday.

25. Nissen, H., & Crawford, M. P. (1936). Preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology*, 22, 383 – 419.

26. *Time*, October 7, 1974.

27. Leakey, R., & Lewin, R. (1978). *People of the lake*. New York: Anchor Press/Doubleday.

28. Eiseley, L. (1946). *The immense journey* (p. 140). New York: Random House.

29. Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation*, 42, 340 – 346.

30. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw – Hill.

31. Patterson, A. (1974, September). *Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment*. Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, New Orleans.

32. Johnson, W. (1970, October). Guilt-free aggression for the troubled jock. *Psychology Today*, pp. 70 – 73.

33. Russell, G. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology*, 3, 217 – 227.

34. Feshbach, S. (1955). The drive-reducing function of fantasy behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 50, 3 – 11.

35. Geen, R., & Quanty, M. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of an hypothesis. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 1 – 36). New York: Academic Press.

36. Geen, R., Stonner, D., & Shope, G. (1975). The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhibition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 721 – 726.

See also: Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., pp. 317 – 356).

New York: McGraw – Hill.

37. Ebbesen, E., Duncan, B., & Konecni, V. (1975). Effects of content of verbal aggression: A field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 11, 192 – 204.

38. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531 – 549.

Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 402 – 410.

See also: Buss, A. H. (1963). Physical aggression in relation to different frustrations. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 1 – 7.

39. Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 278 – 298.

See also: Berkowitz, L., Green, J., & Macauley, J. (1962). Hostility catharsis as the reduction of emotional tension. *Psychiatry*, 25, 23 – 31 DeCharms, R., & Wilkins, E. J. (1963). Some effects of verbal expression of hostility. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 462 – 470.

40. Doob, A. N., & Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 156 – 162.

41. Stoff, D. M., & Cairns, R. B. (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives.*

Mahwah, NJ: Erlbaum.

Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), G. *Stanley Hall Lecture Series* (Vol. 3, pp. 123 – 139). Washington, DC: American Psychological Association.

42. Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C.J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), G. *Stanley Hall Lecture Series* (Vol. 3). Washington, DC: American Psychological Association.

43. Dabbs, J. M., Jr., Ruback, R. B., Frady, R. L., Hopper, C. H., & Sgoutas, D. S. (1988). Saliva testosterone and criminal violence among women. *Personality and Individual Differences*, 18, 627 – 633

Dabbs, J. M., Carr, T. S., Frady, R. L., & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 7, 269 – 275.

44. Banks, T., & Dabbs, James M., Jr. (1996). Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subculture. *Journal of Social Psychology*, 136, (1), 49 – 56.

45. Dabbs, J. M., Jr., Hargrove, M. F., & Heusel, C, (1996). Testosterone differences among college fraternities: Wellbehaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences*, 20(2), 157 – 161.

46. Human Capital Initiative Committee (1997, October). *Reducing violence*. *APS Observer*, pp. 5 – 21.

47. Maccoby, E. E., & Jacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.

48. Wilson, J. Q. & Hernstein, R. J. (1985). *Crime and human nature*. New York: Simon & Schuster.

49. Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 735 – 754.

50. *Eagly, A. (1995). The science and politics of comparing women and men. American Psychologist*, 50, 145 – 158.
Eagly, A. (1996). Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. *American Psychologist*, 51, 158 – 159.

51. Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: social and cultural aspects* (pp. 63 – 88) New York: Springer.

52. Desmond, E. W. (1987, November 30). Out in the open. *Time*, pp. 80 – 90.

53. Shupe, L. M. (1954). Alcohol and crimes: A study of the urine alcohol concentration found in 882 persons arrested during or immediately after the commission of a felony. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 33, 661 – 665.

54. Taylor, S. P., & Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews*. New York: Academic Press.

White, H. (1997). Longitudinal perspective on alcohol use and aggression during adolescence. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism* (Vol. 13, pp. 81 – 103). New York: Plenum Press.

Yudko, E., Blanchard, D., Henrie, J., & Blanchard, R. (1997) Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism* (Vol. 13, pp. 123 – 138). New York: Plenum Press.

55. MacDonald, T., Zanna, M., & Fong, G. (1996). Why common sense goes out the window: Effects of alcohol on intentions to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 763 – 775.

56. Taylor, S. P., & Sears, J. D. (1988). The effects of alcohol and persuasive social pressure on human physical aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 237 – 243.

Steele, C. M., & Josephs, R. A. (1990). Alcohol myopia: Its prized and dangerous effects. *American Psychologist*, 45, 921 – 933.

Steele, C. M., & Southwick, L. (1985). Alcohol and social behavior I: The psychology of drunken excess. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 18 – 34.

57. Azrin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today*, pp. 27 – 33.

Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229 – 242.

58. Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 3 – 11.

59. Stoff, D., & Cairns, R., (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

60. Carlsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 337 – 344.

61. Anderson, C. A., & Anderson, D. C. (1984). Ambient temperature and violent crime: Tests of the linear and curvilinear hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 91 – 97.

Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229 – 242.

Harries, K. D., & Stadler, S. J. (1988). Heat and violence: New findings from Dallas field data, 1980 – 1981. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 129 – 138.

Cotton, J. L. (1986). Ambient temperature and violent crime. *Journal of Applied Social Psychology*, 16, 786 – 801.

Rotton, J., & Frey, J. (1985). Air pollution, weather, and violent crimes: Concomitant time-series analysis of archival date. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1207 – 1220.

62. Griffitt, W., & Veitch, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal af-

fective behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 92 – 98.

See also: Anderson, C., Anderson, B., & Deuser, W. (1996) Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366 – 376.

Bell, P. A. (1980). Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory evaluative behavior. *Journal of Social Psychology*, 110, 97 – 100.

63. Reifman, A. S., Larrick, R., & Fein, S. (1988). *The heat-aggression relationship in major-league baseball*. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

64. Kenrick, D. T., & MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18, 179 – 191.

65. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18, 1 – 314.

66. Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 10, 561 – 571.

67. Kulik, J., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 15, 183 – 194.

68. Tocqueville, A. de. (1981). *Democracy in America. Westminster*, MD: Random House.

69. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 591 – 596.

70. Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 537 – 542.

71. Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 359 – 369.

72. Berkowitz, L., & Geen, R. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 525 – 530.

73. Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7 202 – 207.

74. Berkowitz, L. (1971). *Control of aggression* (p. 68). Unpublished manuscript.

75. Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 17, 237 – 307.

76. Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 187 – 197.

77. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 575 – 582.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identificatory learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 527 – 534.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and initiative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601 – 607.

78. Huston, A., & Wright, J. (1996). Television and socialization of young children. In T. M. MacBeth (Ed.), *Tuning in to young viewers: Social science perspectives on television* (pp. 37 – 60). Thousand Oaks, CA: Sage.

79. Seppa, N. (1997), Children's TV remains steeped in violence. *APA Monitor*, 28, 36.

80. Cantor, J. Confronting children's fright responses to mass media. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEAs communication series, pp. 139 – 150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kunkel, D., Wilson, B., Donnerstein, E., Blumenthal, E., & others. (1995). Measuring television violence: The importance of context. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 284 – 291.

81. Eron, L. D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist*, 87,

197 – 211.

Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist*, 42, 425 – 442.

Eton, L. Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Walder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal careers*: *Vol*. 2. *The international library of criminology*, *criminal justice and penology* (pp. 311 – 321). Dartmouth.

Huesmann, L. R. (1982). Television violence and aggressive behavior. In D. Pearly, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior*: *Vol*. 2. *Technical reviews* (pp. 220 – 256). Washington, DC: National Institute of Mental Health.

Turner, C. W., Hesse, B. W., & Peterson – Lewis, S. (1986). Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. *Journal of Social Issues*, 42 (3), 51 – 74.

82. Eton, L., Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Walder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal careers*. *Vol*. 2. *The international library of criminology*, *criminal justice and penology* (pp. 311 – 321). Dartmouth.

Geen, R. (1994) Television and aggression: Recent developments in research and theory. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media*, *children*, *and the family*: *Social scientific*, *psychodynamic*, *and chinical perspectives* (LEAs communication series, pp. 151 – 162). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., pp. 317 – 356). New York: McGraw – Hill.

Huesmann, L. R., & Miller, L. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In: L. R. Huesmann, (Ed.) *Aggressive behavior: Current perspectives*. New York: Plenum Press, pp. 153 – 186.

83. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469 – 475.

84. Josephson, W. D. (1987) Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 882 – 890.

85. Parke, R., Berkowitz, L., Leyens, J., West, S., & Sebastian, R. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 135 – 172). New York: Academic Press.

86. Signorelli, N., Gerber, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39(2), 278 – 283.

87. Phillips, D. P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances*

in experimental social psychology (Vol. 19, pp. 207 – 250). Orlando, FL: Academic Press.

88. Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 360 – 365.

89. Thomas, M. H., Horton, R., Lippincott, E., & Drabman, R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 450 – 458.

90. Thomas, M. (1982) Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research in Personality*, 16, 72 – 81.

91. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14 – 31.

92. Cox news service.

93. Roiphe, K. (1994) *The morning after: Sex, fear, and feminism*. New York: Little, Brown.

    Paglia, C. (1994). *Vamps and tramps: New essays*. New York: Vintage Books.

94. Malamuth, N. M. (1983). Factors associated with rape as predictors of laboratory aggression against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 432 – 442.

    Malamuth, N. M. (1986). Predictors of naturalistic sexual aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 953 – 962.

95. Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 269 – 277.

96. Malamuth, N. (1981). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior*, 10, 33 – 47.

97. Malamuth, N., & Check, J. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality*, 15, 436 – 446.

98. Malamuth, N., Haber, S., & Feshbach, S. (1980). Testing hypotheses regarding rape: Exposure to sexual violence, sex differences, and the "normality" of rapists. *Journal of Research in Personality*, 14, 121 – 137.

99. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14 – 31.

100. Linz, D., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1988). Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 758 – 768.

101. Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist*, 26, 1047 – 1057.

102. Aristotle (1954). Rhetoric. In W. R. Roberts (Trans.), *Aristotle, rhetoric and poetics* (p. 22). New York: Modern Library.

103. Sears, R., Maccoby, E., & Levin, H. (1957). *Patterns of child rearing*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Baumrind, D. (1966). Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development*, 37, 887 - 907.

Becker, W. (1964). Consequences of different kinds of parental discipline. In M. L. Hoffman & L. W. Hoffman (Eds.), *Review of child development research* (Vol. 1). New York: Russell Sage.

Owens, D., & Straus, M. (1975). The social structure of violence in childhood and approval of violence as an adult. *Aggressive Behavior*, 1, 193 - 211.

104. Hamblin, R., Buckholt, D., Bushell, D., Ellis, D., & Ferritor, D. (1969, January). Changing the game from "get the teacher" to "learn." *Trans - Action*, pp. 20 - 31.

105. Haney, C. (1979). A psychologist looks at the criminal justice system. In A. Calvin (Ed.), *Challenges and alternatives to the American criminal justice system* (pp. 77 - 85). Ann Arbor, MI: University International Press.

106. Eichmann, C. (1966). *The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida*. Tallahassee, FL: Division of Corrections Publications.

107. Haney, C., Banks, C., & Zimbardo, P. (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69 - 97.

108. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). The effect of

severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584 – 588.

Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145 – 155.

109. Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression* (pp. 411 – 448). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Olweus, D. (1997) Tackling peer victimization with a school-based intervention program. In D. Fry & K. Bjorkqvist (Eds.), *Cultural variation in conflict resolution: Alternatives to violence* (pp. 215 – 231). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Olweus, D. (1996). Bullying at school: Knowledge base and an effective intervention program. In C. Ferris & T. Grisso (Eds.), *Understanding aggressive behavior in children* (*Annals of the New York Academy of Sciences*, Vol. 794, pp. 265 – 276). New York: New York Academy of Sciences.

110. U.S. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. (1967). *The challenge of crime in a free society: A report*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

111. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3 – 11.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious re-

inforcement and imitative learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 601 – 607.

112. Brown, P., & Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology*, 2, 103 – 107.

113. Davitz, J. (1952). The effects of previous training on post-frustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 309 – 315.

114. Baron, R. A., & Kepner, C. R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 335 – 344.

115. Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 260 – 274.

116. *Feshbach*, *S*. (1971). *Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations*. *American Psychologist*, 26, 281 – 292.

117. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

118. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102 – 107.

119. Feshbach, N. (1978, March). *Empathy training: A field study in affective education*. Paper presented at the American

Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada.

Feshbach, N., & Feshbach, S. (1981, April). *Empathy training and the regulation of aggression: Potentialities and limitations*. Paper presented at the convention of the Western Psychological Association.

120. Hammock, G. S., & Richardson, D. R. (1992). Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 298 – 311.

See also: Richardson, D., Hammock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*, 20, 275 – 289.

See also: Ickes, W. (1997) *Empathic accurracy*. New York: Guilford Press.

121. Obuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993) Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology*, 133, 243 – 253.

Chapter 7. Prejudice

1. Poussaint, A. (1971). A Negro psychiatrist explains the Negro psyche. In *Confrontation* (pp. 183 – 184). New York: Random House.

2. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (pp. 169 – 178). New York: Holt.

3. Goldberg, P. (1968, April). Are women prejudiced against women? *Trans-Action*, pp. 28 – 30.

4. Porter, J. R., &Washington, R. E. (1989, July – September). Developments in research on Black identity and self-esteem: 1979 – 1988. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 2(3): 339 – 353.

Gopaul – McNicol, S. (1987, August). A cross-cultural study of the effects of modeling, reinforcement and color meaning word association on doll color preference of Black preschool children and White preschool children in New York and Trinidad. *Dissertation Abstracts International*, 48, 340 – 341.

Hraba, J., & Grant, G. (1970). Black is beautiful: A reexamination of racial preference and identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 398 – 402.

Banks, C. (1976). White preference in blacks: A paradigm in search of a phenomenon. *Psychological Bulletin*, 83, 1179 – 1186.

5. Swim, J., Borgida, E., Maruyama, G., & Myers, D. G. (1989). Joan McKay vs. John McKay: Do gender stereotypes bias evaluations? *Psychological Bulletin*, 105, 409 – 429.

6. Wolpoff, C. (1996). Amid more fires, Congress acts on church burnings. *Congressional Quarterly Weekly Report*, 54, 17 – 66.

7. Fountain, J. W. (1997, May 4). No fare. *Washington Post*.

8. Allport, G. (1954, 1980). *The nature of prejudice* (p. 13). Reading, MA: Addison – Wesley.

9. *Newsweek*, November 25, 1974, p. 39.

10. Neugarten, B. (1946). Social class and friendship among schoolchildren. *American Journal of Sociology*, 51, 305 - 313.

11. Bond, C. E, Jr., DiCandia, C. G., & MacKinnon, J. R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting: The role of the patient's race. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 448 - 458.

12. Bodenhausen, G., & Wyer, R. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information - processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 267 - 282.

13. Shaffer, D. R., & Wallace, A. (1990). Belief congruence and evaluator homophobia as determinants of the attractiveness of competent homosexual and heterosexual males. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 3, 67 - 87.

14. Steele, C. (1992, April). Race and the schooling of black Americans. *The Atlantic Monthly*, pp. 16 - 23.

    Steele, C. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613 - 629.

15. Steele, C., & Aronson, J. (1994). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 797 - 811.

    Aronson, J., Quinn, D., & Spencer, S. (in press). Stereotype threat and the academic underperformance of women and minorities. In J. Swim & C. Stangor (Eds.), Stigma: *The target's perspective*. New York: Academic Press.

16. Pettigrew, T. E (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461 – 476.

17. Ibid.

18. Deaux, K., & LaFrance, M. (1998). Gender. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., Vol. 1 pp. 788 – 829). New York: McGraw-Hill.

Deaux, K., & Lewis, L. (1984). Structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 991 – 1004.

19. Buss, D. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry*, 6, 1 – 30.

Buss, D. (1996). Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the "battle of the sexes." In D. Buss &N. Malamuth (Eds.), *Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspectives* (pp. 296 – 318). New York: Oxford University Press.

Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., Vol. 1, pp. 982 – 1026). New York: McGraw – Hill.

Buss, D., & Schmitt, D. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204 – 232.

20. Eagly, A. (1995). The science and politics of comparing wom-

en and men. *American Psychologist*, 50, 145 – 158.

Eagly, A. (1996). Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. *American Psychologist*, 51, 158 – 159.

Eagly, A., & Wood, W. (1991). Explaining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspective. Special Issue: Meta-analysis in personality and social psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 306 – 315.

Swim, J. (1994) Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 21 – 36.

21. Feldman-Summers, S., & Kiesler, S. B. (1974). Those who are number two try harder: The effect of sex on attributions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 845 – 855.

22. Deaux, K., & Emswiller, T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 80 – 85.

23. Swim, J, & Sanna, L. (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 507 – 519.

24. Nicholls, J. G. (1975). Causal attributions and other achievement related cognitions: Effects of task outcome, attainment value, and sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 379 – 389.

25. Stipek, D., & Gralinski, J. H. (1991). Gender differences in children's achievement-related beliefs and emotional responses to success and failure in mathematics. *Journal of Educational Psychology*, 83, 361 – 371.

26. Jacobs, J., & Eccles, J. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 932 – 944.

27. Weinberg, R. S., Richardson, P. A., & Jackson, A. E. (1983). Effect of situation criticality on tennis performance of males and females. *Newsletter of the Society for the Advancement of Social Psychology*, 9, 8 – 9.

28. Turner, M., & Pratkanis, A. (1993). Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self handicapping perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 47 – 58.

29. Lerner, M. (1980). The justice motive. New York: Plenum Press. Montada, L., & Lerner, M. (1996) *Current social concerns about justice*. New York: Plenum Press.

30. Furnham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. *British Journal of Social Psychology*, 23, 265 – 269.

31. Fischhoff, B, & Beyth, R. (1975). "I knew it would happen": Remembered probabilities on once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13, 1 – 16.

32. Janoff-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L. L. (1985).

Cognitive bias in blaming the victim. Journal of Experimental Social Psychology, 21, 161 – 177.

See also: LaBine, S., & LaBine, G. (1996). Determinations of negligence and the hindsight bias. *Law and Human Behavior*, 20, 501 – 516.

33. Gould, S. (1977). *Ever since Darwin: Reflections on natural history* (p. 243). New York: Norton.

34. Pearson, K., & Moul, M. (1925). The problem of alien immigration into Great Britain, illustrated by an example of Russian and Polish Jewish children, *Annals of Eugenics*, 1, 5 – 127.

35. Janis, I., & Field, P. (1959). Sex difference and personality factors related to persuasibility. In C. I. Hovland & I. L. Janis (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 55 – 68). New Haven, CT: Yale University Press.

36. Sistrunk, F., & McDavid, J. (1971). Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 202 – 207.

37. Word, C., Zanna, M., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 109 – 120.

38. Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 247 – 305). Orlando, FL: Academic Press.

39. Merton, R. F. (1968). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193 – 210.

40. Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1202 – 1212.

41. Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57 – 75.

42. Frey, D. L., & Gaertner, S. I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a nonprejudiced self-image. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1083 – 1090.

43. Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5 – 18.

44. Bem, D., & Bem, S. (1970, November). We're all nonconscious sexists. *Psychology Today*, pp. 22 – 26, 115 – 116.

45. Weitzman, L., Eifler, D., Hokada, E., & Ross, C. (1972). Sex-role socialization in picture books for preschool children. *American Journal of Sociology*, 77, 1125 – 1150.
Kolbe, R., & LaVoie, J. (1981). Sex-role stereotyping in preschool children's picture books. *Social Psychology Quarterly*, 44, 369 – 374.

46. Hartley, R. (1960). Children's concepts of male and female roles. *Merrill-Palmer Quarterly*, 6, 83 – 91.

47. Lipman-Blumen, J. (1972). How ideology shapes women's lives. *Scientific American*, 226(1), 34 – 42.

48. Taeuber, C. M. (1996). *Statistical handbook on women in America*. Phoenix, AZ: Oryx Press.

49. Gray, S. W. (1975). Masculinity – femininity in relation to anxiety and social acceptance. *Child Development*, 28, 203 – 214.

50. Broverman, I. K., Vogel, S., Broverman, D., Clarkson, F., & Rosencrantz, P. (1972). Sex-role stereotypes: A current appraisal. *Journal of Social Issues*, 28, 59 – 78

51. Porter, N., & Gels, F. (1981). Women and nonverbal leadership cues: When seeing is not believing. In C. Mayo & N. Henley (Eds.), *Gender and nonverbal behavior*. New York: Springer-Verlag.

52. Baron, R. S., Burgess, M. L., & Kao, C. F. (1991). Detecting and labeling prejudice: Do female perpetrators go undetected? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 115 – 117.

53. Berm, S. L. (1975). Sex-role adaptability: One consequence of psychological androgyny. *Journal of Personality and Social Psychology* , 31.

Chesler, P. (1972). *Women and madness*. New York: Avon Books.

54. Jackson, L. A., & Cash, T. F. (1985). Components of gender stereotypes: Their implications for inferences on stereotypic and nonstereotypic dimensions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11,326 – 344.

55. Horner, M. S. (1970). Femininity and successful achieve-

ment: A basic inconsistency. In J. M. Bardwick et al. (Eds.), Feminine personality and conflict. Monterey, CA: Brooks/Cole.

Horner, M. S. (1972). Toward an understanding of achievement related conflicts in women. *Journal of Social Issues*, 28, 157–175.

56. Cherry, F., & Deaux, K. (1975). *Fear of success versus fear of gender inconsistent behavior: A sex similarity*. Paper presented at the Midwestern Psychological Association convention.

57. Gerbner, G. (1993). *Women and minorities on television*. Unpublished paper, Annenberg School for Communication, University of Pennsylvania.

Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1993). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research*. *Hillsdale*, NJ: Erlbaum.

58. Thibodeau, R. (1989). From racism to tokenism: The changing face of blacks in *New Yorker cartoons*. *Public Opinion Quarterly*, 53, 482–494.

59. Chavez, D. (1985). Perpetuation of gender inequality: A context analysis of comic strips. *Sex Roles*, 13, 93–102.

60. Geis, F., Brown, V., Jennings (Walstedt), J., & Porter, N. (1984). TV commercials as achievement scripts for women. *Sex Roles*, 10, 513–525.

61. Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.),

Handbook of social psychology (4th. ed., Vol. 1, pp. 982 – 1026). New York: McGraw – Hill.

62. Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., & Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 907 – 916.

63. Dollard, J. (1987). *Class and caste in a southern town*. New Haven, CT: Yale University Press.

64. Bettelheim, B., & Janowitz, M. (1964). *Social change and prejudice, including dynamics of prejudice*. New York: Free Press.

65. Tumin, M., Barton, P., & Burrus, B. (1958). Education, prejudice, and discrimination: A study in readiness for desegregation. *American Sociological Review*, 23, 41 – 49.

66. Levitas, M. (1969). *America in crisis*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

67. Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. *Social Forces*, 17, 15 – 26.

68. Roberts, E., quoted by Jacobs, P., & Landau, S. (1971). *To serve the devil* (Vol. 2, p. 71). New York: Vintage Books.

69. Crocker, C., quoted by Jacobs, P., & Landau S. (1971). *To serve the devil* (Vol. 2, p. 81). New York: Vintage Books.

70. Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of de-

segregation continues to advance. *Scientific American*, 225(6), 13 – 19.

See also: Vanneman, R. D., & Pettigrew, T E (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race*, 13, 461 – 486.

71. Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W., & Sherif, C. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

72. Hovland, C., & Sears, R. (1940). Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301 – 310.

73. Klineberg, O. (1971). Black and white in international perspective. *American Psychologist*, 26, 119 – 128.

    Lamont-Brown, R. (1993). The burakumin: Japan's underclass. *Contemporary Review* 263, 136 – 139.

74. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs* (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.

75. Miller, N., & Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology*, 25, 437 – 442.

76. Rogers, R., & Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 63 – 73.

77. Weatherly, D. (1961). Anti-semitism and the expression of fantasy aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 454 – 457.

78. Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.

79. McFarland, S. M., Ageyev, V. S., & Abalakina-Paap, M. A. (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 1004 – 1010.

80. Taylor, D., Sheatsley, P., & Greeley, A. (1978) Attitudes toward racial integration. *Scientific American*, 238, 42 – 49.

81. Pettigrew, T. F. (1959). Regional differences in anti-Negro prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 28 – 36.

82. Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, 29 – 44.

83. Pettigrew, T. F. (1958). Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross – national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29 – 42.

84. Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3, 15 – 56.

85. Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and*

Social Psychology Bulletin, 13, 216 – 227.

86. MacCrone, I. (1937). *Race attitudes in South Africa*. London: Oxford University Press.

87. Lazarsfeld, P. (1940). *Radio and the printed page*. New York: Duell, Sloan & Pearce.

88. Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

    See also: Wilner, D., Wallcley, R., & Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

89. Pettigrew, T. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 173 – 185.

90. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379 – 382.

91. Darley, D., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29 – 40.

92. National Opinion Research Center (1980). General social surveys, 1972 – 1980: *Cumulative code book*. Storrs, CT: Roper Public Opinion Research Center, University of Connecticut.

93. Pettigrew, T. F. (1961). Social psychology and desegregation research. *American Psychologist*, 16, 105 – 112.

94. Clark, K. B. (1953). Desegregation: An appraisal of the evidence. *Journal of Social Issues*, 9(4), 2 – 76.

95. Stouffer, S., Suchman, E., DeVinney, L., Star, S., & Williams, R. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life. World War II*). Princeton, NJ: Princeton University Press.

96. Kramer, B. (1951). *Residential contact as a determinant of attitudes toward Negroes*. Unpublished Ph. D. dissertation, Harvard University.

Winder, A. (1952). White attitudes towards Negro – white interaction in an area of changing racial composition. *American Psychologist*, 7, 330 – 331.

97. Asher, S., & Allen, V. (1969). Racial preference and social comparison processes. *Journal of Social Issues*, 25, 157 – 166.

Stephen, W., Kennedy, J. (1975). An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology*, 13, 234 – 247.

Gerard, H., & Miller, N. (1976). *School desegregation*. New York: Plenum Press.

98. Stephan, W. G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in Brown v. The Board of Education. *Psychological Bulletin*, 85, 217 – 238.

99. Lester, J. (1971). Beep! Beep! Bang! Umgawa! Black power! In R. Kytle (Ed.), *Confrontation: Issues of the 70s* (pp. 162 – 181). New York: Random House.

100. Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951) *Interracial housing*:

A psychological evaluation of a social experiment. Minneapolis: University of Minnesota Press.

101. Sherif, M., & Sherif, C. (1956). An outline of social psychology. New York: Harper & Bros. Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W., & Sherif, C. *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. Norman*: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

102. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations* 2, 129 – 152.

    Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 2, 199 – 232.

103. Keenan, P., & Carnevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 977 – 992.

104. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.

    Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 163 – 196). Beverly Hills, CA: Sage.

    Aronson, E. (1992). Stateways can change folkways. In R. Baird & S. Rosenbaum (Eds.), *Bigotry, prejudice and hatred: Definitions, causes and solutions* (pp. 111 – 124). Buffalo, NY: Prometheus Books. Aronson, E., & Patnoe,

S. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.

105. Stephan, W. (1975). An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology*, 13, 234–247.

106. Geffner, R. (1978). *The effects of interdependent learning on self esteem, inter-ethnic relations, and intra-ethnic attitudes of elementary school children: A field experiment*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of California, Santa Cruz.

Gonzalez, A. (1979). *Classroom cooperation and ethnic balance*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of California, Santa Cruz.

107. Lucker, W., Rosenfield, D., Sikes, J., & Aronson, E. (1977). Performance in the interdependent classroom: A field study. *American Educational Research Journal*, 13, 115–123.

108. Desforges, D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., & Lepper, M. R. (1991). Effects of Structured Cooperative Contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 531–544.

109. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 395–413.

110. Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell,

A.J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692 – 704.

111. Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development*, 52, 1231 – 1238.

112. Stephan, C., Kennedy, J., & Aronson, E. (1977). Attribution of luck or skill as a function of cooperating or competing with a friend or acquaintance. *Sociometry*, 40, 107 – 111.

    Presser, N., Stephan, C., Kennedy, J., & Aronson, E. (1978). Attributions to success and failure in cooperative, competitive, and interdependent interaction. *European Journal of Social Psychology*, 8, 269 – 274.

    Stephan, S., Burnham, M., & Aronson, E. (1979). Attributions for success and failure after cooperation, competition, or team competition. *European Journal of Social Pathology*, 9, 109 – 114.

113. Slavin, R. (1996). Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology*, 21, 43 – 69.

    Qin, Z., Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1995). Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research*, 65, 29 – 143.

114. See, for example, Walker, I., & Crogan, M. (in press). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community and Applied Social Psychology*.

115. McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Elective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.

116. Shipler, D. K. (1997). *A country of strangers: Blacks and whites in America*. New York: Alfred A. Knopf.

Chapter 8. Liking, Loving, and Interpersonal Sensitivity

1. Darwin, C. (1910). *The expression of emotions in man and animals*. New York: Appleton.

2. Carnegie, D. (1937). *How to win friends and influence people*. New York: Simon & Schuster.

3. Remmers, H. H., & Radler, D. H. (1958). Teenage attitudes. *Scientific American*, 198(6), 25 – 29.

   Adler, E A., & Adler, E (1995). Dynamics of inclusion and exclusion in preadolesent cliques. *Social Psychology Quarterly*, 58,145 – 162.

   Cohen, E., Reinherz, H., & Frost, A. (1994). Self – perceptions of unpopularity in adolescence: Links to past and current adjustment. *Child and Adolescent Social Work Journal*, 11, 37 – 52.

   Kennedy, E. (1995). Correlates of perceived popularity among peers: A study of race and gender differences among middle school students. *Journal of Negro Education*, 64, 186 – 195.

4. Lemann, T., & Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. *Sociometry*, 15, 7 – 90.

5. Homans, G. (1961). Social behavior: *Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace and World.

6. Walster (Hatfield), E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508 – 516.

7. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic Press.

Sprecher, S., & Duck, S. (1994). Sweet talk: The importance of perceived communication for romantic and friendship attraction experienced during a get-acquainted date. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(4), 391 – 400.

Pilkington, N. W., & Lydon, J. E. (1997). The relative effect of attitude similarity and attitude dissimilarity on interpersonal attraction: Investigating the moderating roles of prejudice and group membership. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 107 – 122.

8. Sherif, M. (1956). Experiments in group conflict. *Scientific American*, 195, 53 – 58.

9. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.

Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, proso-

cial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 163 – 196). Beverly Hills, CA: Sage.

10. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177 – 181.

11. Aronson, E., & Darwyn, L. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156 – 171.

    Aronson, E., & Worchel, P. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 5, 157 – 158.

    Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 93 – 100.

12. Amabile, T. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 146 – 156.

13. Deutsch, M., & Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by self – evaluations. *Sociometry*, 22, 93 – 112.

14. Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.

15. Jennings, H. H. (1959). *Leadership and isolation* (2nd ed).

New York: Longman, Green.

16. Lott, B., & Lott, A. (1960). The formation of positive attitudes toward group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 297 – 300.

17. Brehm, J., & Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 420 – 426.

18. *Tolstoy, L. (1942). War and peace. New York: Simon & Schuster.*

19. *Bigelow, J. (Ed.).* (1916). *The autobiography of Benjamin Franklin* (pp. 216 – 217). New York: G. P. Putnam's Sons.

20. Jecker, J., & Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations*, 22, 371 – 378.

21. Lerner, M., & Simmons, C. (1966). Observer's reaction to the "innocent victim": Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 203 – 210.

22. Lott, A. J., Lott, B. E., Reed, T, & Crow, T (1960). Personality-trait descriptions of differentially liked persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 284 – 290.

23. Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (3rd ed., pp. 437 – 447). New York: Holt.

Bales, R., & Slater, P. (1955). Role differentiation in

small decision-making groups. In T. Parsons & R. F. Bales (Eds.), *The family, socialization, and interaction process*. *Glencoe*, IL: Free Press.

24. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227 – 228.

25. Deaux, K. (1972). To err is humanizing: But sex makes a difference. *Representative Research in Social Psychology*, 3, 20 – 28.

26. Aronson, E., Helmreich, R., & LeFan, J. (1970). To err is humanizing—sometimes: Effects of self-esteem, competence, and a pratfall on interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 259 – 264.

27. Tesser, A., & Brodie, M. (1971). A note on the evaluation of a "computer date." *Psychonomic Science*, 23, 300.

28. Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 981 – 993.

29. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., Rottman, L. Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508 – 516.

30. White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 660 – 668.

31. Dion, K., Berscheid, E., & Walster (Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good, *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 285 – 290.

32. Tan, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly*, 56, 283 – 288.

33. Dion, K., & Berscheid, E. (1971). *Physical attractiveness and sociometric choice in nursery school children*. Mimeographed research report.

34. Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207 – 213.

Similar findings reported in Berkowitz, L., & Frodi, A. (1979). Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. *Social Psychology Quarterly*, 42, 420 – 425.

35. Lerner, R. M., Lerner, J. V., Hess, L. E., & Schwab, J. (1991). Physical attractiveness and psychosocial functioning among early adolescents. *Journal of Early Adolescence*, 11(3), 300 – 320.

36. Hunsberger, B., & Cavanagh, B. (1988). Physical attractiveness and children's expectations of potential teachers. *Psychology in the Schools*, 25(1), 70 – 74.

37. Frieze, I. H., Olson, J. E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1037 – 1039.

38. Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 93 – 100.

39. Sigall, H., & Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410 – 414.

40. Downs, C. A., & Lyons, P. M. (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 541 – 547.

41. Sigall, H., & Landy, D. (1973). Radiating beauty: Effects of having a physically attractive partner on person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 218 – 224.

42. Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self – fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 656 – 666.

43. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic Press.

44. Rosenbaum, M. E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1156 – 1166.

45. Sigall, H. (1970). The effects of competence and consensual

validation on a communicator's liking for the audience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 251 – 258.

46. Marks, G., Miller, N., & Maruyama, M. (1981). Effect of targets' physical attractiveness on assumptions of similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 198 – 206.

    Granberg, D., & King, M. (1980). Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 573 – 581.

47. Aronson, E., & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science*, 5, 157 – 158.

    Condon, J. W., & Crano, W. D. (1988). Inferred evaluation and the relationship between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 789 – 797.

48. Secord, P., & Backman, C. (1964). Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. *Sociometry*, 27, 115 – 127.

49. Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 284 – 290.

50. Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 184 – 197.

51. Kiesler, S. B., & Baral, R. L. (1970). The search for a ro-

mantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In K. J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), *Personality and social behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.

52. Grube, J., Kleinhesselink, R., & Kearney, K. (1982). Male self-acceptance and attraction toward women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 107 – 112.

53. Van Gorp, G., Stempfle, J., & Olson, D. (1973). *Dating attitudes, expectations, and physical attractiveness*. Unpublished paper, reported in Rubin, Z. (1973). *Liking and loving: An invitation to social psychology* (p. 68). New York: Holt, Rinehart and Winston.

54. Jones, E. E., Bell, L., & Aronson, E. (1971). The reciprocation of attraction from similar and dissimilar others: A study in person perception and evaluation. In *Experimental social psychology* (pp. 142 – 183). New York: Holt, Rinehart and Winston.

55. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156 – 171.

See also: Gerard, H., & Greenbaum, C. W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality*, 30, 485 – 495.

Mettee, D., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry*, 36, 505 – 519.

Aronson, E., & Mettee, D. (1974). Affective reactions to

appraisal from others. In *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press.

Clore, G. L., Wiggins, N. H., & Itkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 706 - 712.

Marshall, L. L., & Kidd, R. F. (1981). Good news or bad news first? *Social Behavior and Personality*, 9(2), 223 - 226.

Tzeng, O. C. S., & Gomez, M. (1992). Behavioral reinforcement paradigm of love. In O. C. S. Tzeng (Ed.), *Theories of love development, maintenance, and dissolution: Octagonal cycle and differential perspectives* (pp. 17 - 132). New York: Praeger/Greenwood.

Turcotte, S. J., & Leventhal, L. (1984). Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology*, 76(5), 782 - 791.

56. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156 - 171.

57. Spinoza, B. de (1910). The ethics. In A. Boyle (Trans.), *Spinoza's ethics and "De Intellectus Emendatione."* New York: Dutton.

58. Mettee, D. R., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. *Sociometry*, 36, 505 - 519.

59. Mettee, D. R., & Aronson, E. (1974). Affective reactions to appraisal from others. *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press.

60. Winch, R. (1958). *Mate selection: A study of complementary needs*. New York: Harper & Row.

61. Berscheid, E., & Reiss, H. (1998). Attraction and close relationships. In D. Gilbert, S. Fisk, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 193 - 281). New York: McGraw Hill.

Berscheid, E., & Walster (Hatfield), E. (1978). *Interpersonal attraction*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Kendel, D. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 306 - 312.

Nias, D. K. B. (1979). Marital choice: Matching or complementation? In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction*. Oxford: Pergamon.

Fishbein, D., & Thelen, M. H. (1981). *Husband-wife similarity and marital satisfaction: A different approach*. Paper presented at the convention of Midwestern Psychological Association.

62. Dryer, D. C., & Horowitz, L. M. (1997). When do opposites attract? Interpersonal complementarity versus similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(3), 592 - 603.

63. Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265 - 273.

64. Rubin, Z. (1973). *Liking and loving: An invitation to social psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

65. Hatfield, E. (Walster), & Walster, G. W. (1978). *A new look at love*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Hatfield, E., & Rapson, R. (1993). Love and attachment processes. In M. Lewis & J. M. Haviland (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 595 – 604). New York: Guilford Press.

66. Sternberg, R.J. (1988). *The triangle of love*. NewYork: Basic Books.

67. Baumeister, R. (1991). *Meanings of life*. New York: Guilford Press.

68. Symons, D. (1979). *The evolution of human sexuality*. New York: Oxford University Press.

Buss, D. M. (1994). *The evolution of desire: Strategies of human mating*. New York: Basic Books.

Pinker, S. (1997). *How the mind works*. New York: Norton.

Pinker, S. (1998, Februrary 9). Boys will be boys. *The New Yorker*, pp. 30 – 31.

69. Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204 – 232.

Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological science. *Psychological Inquiry*, 6, 1 – 30.

Buss, D. M. (1994). *The evolution of desire: Strategies of*

human mating. New York: Basic Books.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1 – 49.

Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., Vol. 1, pp. 982 – 1026). New York: McGraw Hill.

70. Clark, R. D., & Hatfield, E. (1989). Gender differences in receptivity to sexual offers. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 2, 39 – 55.

71. Pinker, S. (1998, February 9). Boys will be boys. *The New Yorker*, pp. 30—31.

72. *Psychological Inquiry* (1995), vol. 6.

73. Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12 – 24.

Mills, J, & Clark, M. S. (1982). Exchange and communal relationships. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. III). Beverly Hills, CA: Sage.

Clark, M. S. (1986). Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 425.

74. Walster, E., Walster, G. W., & Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction*. New York: Pergamon Press.

Schafer, R. B., & Keith, P. M. (1980). Equity and depression among married couples. *Social Psychology Quarterly*, 43, 430 – 435.

75. Clark, M. S., Mills, J. R., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533 – 542.

76. Duck, S. (1995). Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In W. R. Cupach, & B. H. Spitzberg (Eds.), *The darkside of interpersonal communication*. Hillsdale, NJ: LEA.

77. Harvey, O. J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry* 25, 336 – 352.

78. Stevenson, H., Keen, R., & Knights, J. (1963). Parents and strangers as reinforcing agents for children's performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology* , 67, 183 – 185.

79. Floyd, J. (1964). *Effects of amount of reward and friendship status of the other on the frequency of sharing in children*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Minnesota.

80. Cicero (46 B.c.). *De amicitia*. Libri Sapientis: Horti Novabaculae, Rome.

81. Harvey, J. H., Weber, A. L., & Orbuch, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Oxford: Blackwell.

82. Rands, M., Levinger, G., & Mellinger, G. (1981). Patterns of conflict resolution and marital satisfaction. *Journal of*

Family Issues, 2, 297 – 321.

83. Skotko, P. K. (1981). The relation between interpersonal attraction and measures of self-disclosure. *Journal of Social Psychology*, 112, 311 – 312.

    Archer, R., & Burleson, J. (1980). The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 120 – 130.

    Taylor, D., Gould, R., & Brounstein, P. (1981). Effects of personalistic self-disclosure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 437 – 492.

84. Aron, A., Melinat, E., Aron, E. N., & Vallone, R. D. (1997). The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(4), 363 – 377.

85. Pennebaker, J. W. (1997). *Opening up: The healing power of expressing emotions* (rev. ed.). New York: Guilford Press.

86. Rogers, C. (1968). Interpersonal relationships: Year 2000. *Journal of applied behavioral science*, 4, 265 – 280.

    Rogers, C. (1970). *On encounter groups*. New York: Harper & Row.

87. Peters, T., & Waterman, R. (1988). *In search of excellence: Lessons from America's best-run companies*. New York: Warner.

88. Kahn, M. (1995). *The tao of conversation*. Oakland, CA: New Harbinger.

Chapter 9. Social Psychology as a Science

1. Kunen, J. S. (1995, July 10). Teaching prisoners a lesson. *The New Yorker*, pp. 34 – 39.

2. "Nova," KOED. (1993, December 21). Richard Feynman: The best mind since Einstein.

3. P. Semonov, personal communication.

4. Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). Telling more than we know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231 – 259.

5. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227 – 228.

6. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177 - 181.

7. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469 – 475.

8. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1969). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, (2nd ed., Vol. 2, pp. 1 – 79). Reading, MA: Addison-Wesley.

   See also: Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed.,

Vol. 1, pp. 441 – 486). New York: Random House.

9. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371 – 378.

10. Ibid.

11. Aronson, E., Sigall, H., & Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology*, 6, 1 – 10.

12. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh: Carnegie.

    Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (9, Whole No. 416).

13. Dawes, R., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 1 – 11.

14. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177 – 190). Pittsburgh: Carnegie

15. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121 – 127.

16. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371 – 378.

17. Zimbardo, P. (1971, October 25). *The psychological power and pathology of imprisonment* (p. 3). Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary, Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco.

18. Bickman, L., & Zarantonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 81 – 85.

19. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848 – 852.

20. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1968). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 2., pp. 1 – 79). Reading, MA: Addison-Wesley.

Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, (3rd ed., Vol. 1, pp. 441 – 486). New York: Random House.

Aronson, E., Ellsworth, P., Carlsmith, M., & Gonzales, M., (1990). *Methods of research in social psychology*. New York: McGrawHill.

Aronson, E., Wilson, T., & Brewer, M., (1998). Experimentation in social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske & G. Lindzey, (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 99 – 142). New York: McGrawHill.

人在本质上是社会性动物；那些生来就缺乏社会性的个体，要么是低级动物，要么就是超人。社会实际上是先于个体而存在的。不能在社会中生活的个体，或者因为自我满足而无需参与社会生活的个体，不是野兽就是上帝。

——亚里士多德

公元前328 年

中文版序

非常荣幸获邀为《社会性动物》第八版的中文译本作序。在此，我非常感谢郑日昌教授及其同事在此书的翻译过程中付出的劳动，我深知其中的辛苦。

作为一名社会心理学家，我一生共著书 18 部。如果有人要我回答最喜爱哪部著作，恐怕我会给他一个笼统的回答：“都喜欢”，就像儿孙满堂的老翁被问及谁是他最疼爱的孩子一样。但如果有人非要打破砂锅问到底，那么，我会发自内心地告诉大家，我最喜爱《社会性动物》，因为此书的撰写过程给我带来无比的喜悦。每次修订此书的时候，我内心的感受都和 30 年前第一次写作时一样。

至少从两方面来说，《社会性动物》是本很私人化的作品。其一，此书涉及的问题是我认为人际交往中最重要的问题，如攻击性、利他性、同情心、偏见、社会影响、移情与爱。其二，此书体现了我为理解人际关系而做出的尝试，即以我的绵薄之力去创造一个充满了和平、和谐与相互理解的更美好的世界。

此外，这本书的私人化还表现在写作内容上。我引用了个人生活及家人生活中的事例以阐明书中的重要观点。例如，在攻击性那章的开篇，我讲述了我和大儿子之间的一段对话，涉及美国在越南进行的不义之战。我这样写到：

“多年以前，我还是一位年轻的父亲。有一天，我在家里看沃尔特·克朗凯特播报的电视新闻，当时越战正酣。在节目中，克朗凯特先生报道了美国飞机在越南南部的一个村庄上空投放凝

固汽油弹，当时美国人以为这个村庄是越共的据点。当我正在看电视的时候，年仅 10 岁的大儿子好奇地问：“喂！爸爸，什么是凝固汽油弹？”

“噢”，我漫不经心地回答：“那是一种能灼伤皮肤的化学物质，具有粘性，粘到皮肤上就去不掉。”说完后，我继续看我的电视。

几分钟后，我无意中看了儿子一眼，只见他泪流满面。看到儿子的痛苦和悲伤，想想刚才发生的一切，我感到沮丧和懊恼。我开始质问自己到底怎么了。如果我不是如此残忍，怎能轻率地回答这种问题——就好像儿子问我垒球是怎么做的，或者树叶有什么功能一样。难道我对人类的残忍已那样习以为常了吗？”

从我写下那段话至今，几十年过去了。那个 10 岁的小男孩现已 40 出头。他成了一名环境社会学家，养育了四个子女，终日不知疲倦地为世界和平奔忙，作为一名学者和社会活动家，他正竭其所能保护我们这个小小星球上的自然资源。

自《社会性动物》初版至今，弹指间 30 年已逝。我们对人类社会行为的认识与理解已有了重大的飞跃，但根本问题基本没变。正是出于这个原因，我谨将此书的第八版献给中国读者，以增进两个伟大民族之间的相互理解。

阿伦森于加州桑塔克鲁斯

2001 年 4 月 29 日

译者前言

《社会性动物》是美国著名心理学家、加利福尼亚大学教授埃利奥特·阿伦森一系列社会心理学著作中的一部。作者厚积薄发，用大量的社会调查、实验材料，结合生活中的常见现象，系统地阐述了社会心理学的基本概念、原理和研究方法，生动地剖析了长期困扰人们的许多重大社会问题。理论与实际融为一体、深入浅出是其特色，读起来不但饶有趣味，更有令人茅塞顿开之感。该书自 1972 年初版以来，抢购者众，不但在美多次再版，洛阳纸贵，而且被译成十几种文字，成为风靡全球的畅销书。

1980 年，一位在美国的华人朋友将刚上市的本书第三版寄我，这是我首次接触社会心理学书籍，阅后耳目一新，爱不释手。遂与我的学生张珠江小姐（现已移居美国）合作将其译成中文。奈何改革开放之初，禁忌尚多，加之本人当时仅为助教，无权无威，经多方联系，勉强找到一家外省出版社，谁知稿子交出后便泥牛入海，压了一年多，最终还是退了稿。其理由令人啼笑皆非，印象最深的是以下两条：一是把人称作“社会性动物”不妥（竟然不知一位革命导师也这样说过）；二是提“水门事件”犯忌，因为尼克松赞成中美建交，应替尊者讳。

退稿是坏事，亦是好事。手稿放在身边二年，不时取出翻翻，修改润色，力求使译文信、达、雅。后经我的老师章志光教授推荐，终于于 1985 年在群众出版社以《社会心理学入门》的书名出版。这是中国大陆最早出版的社会心理学书籍，虽然难产，但一问世便备受欢迎，初版 5 万册被一抢而空，再印 4 万册

又很快告罄。笔者曾收到多位青年读者来函，宣称放弃原专业，立志改行学心理学，有的后来真的成了我的得意门生。

不久该书被台湾一家出版商盗印。富戏剧性的是，盗版本又传回内地，在我校图书馆被教育系一研究生发现，除译者姓名换掉外，译文竟一字不差，就连内地的习惯用语和译者注也未加改动，只是将简体字变为繁体字而已。尽管剽窃手法十分拙劣，但因政治壁垒的阻隔，我只能望洋兴叹。随着时事变迁，冰雪渐融。1993 年，我应邀赴台出席学术研讨会，怀着一丝希望诉诸公堂。出乎意料的是，头天下午递上状子，第二天一早，便有多家台湾报纸在显要位置刊发了消息，盗版书商惶惶然找上门来道歉，寻求和解。此事影响甚大，就连海外的一些朋友和学生也纷纷来电来函询问结果。

中译本出版后，我曾将样书寄赠阿伦森教授，他很快回了信，并邀请我去他执教的学校访问，因种种原因未能如愿。最近，新华出版社经美国出版公司授权，请我重译 1999 年发行的该书第八版。同第三版相比，第八版改动增删较多，工作量较大，于是在原中译本基础上，请王利群、李文莉二位年轻朋友协助，共同完成了此项工作。为庆祝新译本的诞生，我请阿伦森为其作序，并以北京社会心理学会理事长的名义请他在方便时来华讲学，博士欣然应允。

读好书能使人增长知识，读好的社会心理学书能使人明理开智，洞察许多社会现象的奥秘。《社会心理学入门》一书曾被中央有关部门指定为青年干部的参考书。这里我们愿意负责任地将《社会性动物》推荐给新世纪的广大青年朋友以及思想政治工作者和宣传教育工作者，相信它不会让您失望。

郑日昌于北京师范大学心理系

2001 年 8 月

我为什么写这本书

1970 至 1971 年这一年，我应邀在加利福尼亚斯坦福行为科学高级研究中心工作。在这期间，我得到了那里的工作人员全方位的支持与鼓励，享受着随心所欲的自由。他们向我保证，我不必因任何事情对任何人负责。那时我住在离旧金山（我最喜爱的城市）约 30 英里的一座美丽的小山上，有一年充裕的时间从事我最喜爱的研究工作，于是我决定开始写这本书。环绕四周，到处是乡村的美景，生机勃勃的旧金山近在咫尺，我为什么偏偏要独居斗室专心著书呢？这不是心血来潮，也并非为了赚取稿酬。如果一定要我说出个理由，那就是因为我曾对上大课的大学二年级学生说过：社会心理学是一门年轻的科学——它使我感到像个懦夫。

让我来解释一下：我们社会心理学家常常把“社会心理学是一门年轻的科学”挂在嘴边。的确，它是一门年轻的科学。但实际上，至少从亚里士多德时代起，敏锐的观察家们就开始对社会现象作出有趣的断言并提出了振奋人心的假设，可这些报告和假设直到 20 世纪才得到了严格的检验。据我所知，第一个社会心理学实验是特里普来特于 1898 年完成的（他测量了竞争对成绩的影响）。然而，直到 20 世纪 30 年代末，主要在库尔特·勒温及其很富有才干的学生们的鼓动下，实验社会心理学才真正起步。同样，另外一件有趣的事情是，虽然在公元前 350 年前后，亚里士多德就第一次提出了社会影响和劝导的一些基本原则，但直到 20 世纪中叶，卡尔·霍夫兰及其同事们才用实验证实了这些原则。

然而，从另一个角度来看，宣称社会心理学是一门年轻的科学的人应当感到羞愧，因为他们妄图逃避必须承担的重大责任。实质上，这是恳请人们不要对我们抱有太大希望的一种方式。具体说来，这是推卸运用我们的发现解决现实问题的责任和逃避由此所带来的风险的一种方式。由此看来，宣称社会心理学是一门年轻的科学无异于宣称我们所讲的一切还不具备重要的意义、价值或（如果读者能够原谅我使用这个用滥了的词语）实用性。

我可以毫不汗颜地说，本书的宗旨是要阐明社会心理学对于困扰当代社会的一些问题所做的研究。本书所引述的数据资料大部分源于实验；大部分事例及说明取自当代的社会问题，包括偏见、宣传、战争、种族隔离、攻击行为、社会动荡和政治剧变。这种双重性反映了我珍视的两个个人偏好。第一，实验法是了解复杂现象的最好方式。真正认识世界的惟一方法是重建世界，这是一条科学公理。也就是说，为了真正了解“什么”引起了“什么”，必须不满足于简单的观察，必须负责任地制造出第一个“什么”，才能有把握说这第一个“什么”确实是第二个“什么”的原因。第二，确信实验所揭示的因果关系真实有效的惟一方法是把因果关系从实验室中带到现实世界去。所以，作为一个科学家，我喜欢在实验室里工作；但作为一个公民，我希望拥有借以观察世界的‘窗户”。当然，“窗户’的功能是双向的：我们往往从日常生活中引出假说，然后在严格控制的条件下将这些假说进行很好的检验。另外，为了避免思想僵化，我们应力求把实验室里的发现，通过“窗户”带回到世界中去，以检验它们是否能在现实世界中站得住脚。

我坚信，社会心理学是极其重要的，社会心理学家在使世界变得更美好这方面可以起到极为重要的作用。的确，我在心潮澎湃时，暗地里总是抱有这样的信念：通过不断增加人们对一些重要现象（如从众、劝导、偏见、喜爱和攻击）的理解，社会心理

学家在使我们的生活产生深远而有益的影响方面，具有独特的作用。既然这个信念已不再是什么秘密，我保证不会在下文里把它强加于读者。我更愿意让读者在合上此书时自己做出评判：社会心理学家是否已经发现并且还会发现一些有用的东西——更不必说那些极为重要的东西。

与其他社会心理学教科书相比，本书篇幅不长。我是有意如此安排的，目的是使它成为社会心理学的简要入门书，而不是一本涵盖所有理论和研究的百科全书。正因为我有意避免长篇累牍，故在内容上有所选择。这意味着：（1）舍去了一些传统内容；（2）对于所选的一些问题没有穷及所有细节。正因为我希望此书短小精悍、深入浅出，所以写起来颇费苦心。在书中，我更像个“新闻分析家”,而不是“记者”。例如,我对许多有争议的问题均未作充分的描述，而是运用自己的判断，对这一领域中迄今为止已被精确描述过的东西作出经验性的（我希望也是诚实的）评价，并尽可能作出明确的论述。

我在决定这样做时，心中时刻想着学生，因为这本书是写给学生的，而不是写给同行的。如果说在将近40年的教学生涯中我懂得了一个道理，那就是，把所有的观点详细地展示给同行无疑是非常有意义的（有时甚至是令人神往的），但这样做不免会冷落了学生。这就像学生问我们“现在几点钟了”，而我们却向他们提供一份全球时区表，讲述从日晷到最先进的电子计时的历史由来以及落地大摆钟的内部构造。我想，不等我们讲完，学生早就兴味索然了。面面俱到固然十分安全，但言之无物却让人乏味。在这本书里，虽然我也谈到了许多有争议的问题，但我会毫不迟疑地作出结论。总之，我力求做到简明而不偏颇。对于复杂问题，我力求做到精炼而不过于简化。这些目的是否已圆满达到，只有读者才能作出评判。

1972年，当我完成该书的初稿时，自以为已大功告成。多

么幼稚的想法啊！1975年初，我决定对它进行首次修订。在这三年里，发生了许多事件，不仅在社会心理学领域中涌现了大量振奋人心的新发现，更重要的是，自1972年冬我在黄色横线本上为第一版手稿画上最后一个句号时，世界发生了一些重大转变。残酷的、劳民伤财的、制造分裂的越战结束了；美国总统和副总统在耻辱中被迫辞职；妇女解放运动开始对民族意识产生重大影响。这些都是具有重要意义的社会心理学事件。虽然我有些怠惰，可也不得不承认（谢天谢地），任何一本关于我们生活的书都必须紧跟时代的脉搏。

不用说，此书被修订过不止一次。事实证明，不断发生的事件使我每隔三至四年就会对该书修订一次。当然，不仅社会发生了巨大的变化，作为一门充满活力的学科的社会心理学也不断产生饶有趣味的新概念与新发现。如果不能与这些研究保持同步，将愧对那些勤勉认真的学生。但在这个问题上，作者必须慎而又慎。由于人们狂热追求现代，使得教材作者产生一种倾向，一些十分经典的研究仅仅因为是十年前的东西而被忽略了。

情况就是这样：作者一方面希望保留传统内容，另一方面也希望增加自上一版后出现的研究成果。但我们不希望一本书变得太冗长，有些内容必须删去。许多内容并不总是被更好的内容所取代，而只是被更新的内容所取代。人们可能会由此认为此书缺乏连贯性：传统内容与现代内容之间缺乏过渡。这种印象往往是严重的误导。

我在处理上述问题时，尽可能避免仅仅因为时效性，就替换那些早期的严谨的研究成果，除非新的版本能够提供重要的内容来增加我们对于所探讨现象的理解。在第八版中，我阐述了过去五年间的许多新研究成果。但我要赶紧补充一句，所谓新并不仅仅因为它们离现在较近。我希望，此版《社会性动物》能够保持第一版的完整风貌，同时不断更新，将最新的研究成果收录进来。

致谢辞

我的名字是作为此书惟一的作者出现在扉页上的。的确，我是此书的作者及主要构思者。如果书中有何不妥之处，皆是我一人所为。如果书中有何内容使你产生愤怒，你应该向我宣泄。同时，我也必须承认，我并非是单枪匹马著成此书的：许多人对我的写作贡献了他们的知识和思想，我愿借此机会感谢他们的慷慨帮助。

薇拉·阿伦森（我的妻子）和埃伦·伯沙伊德（我最杰出的学生之一）对第一版倾注了极大的心血。他们一页页、一行行不辞劳苦地查阅原始资料，提出大量的建议，写下了密密麻麻的批注，对该书的问世做出了很大的贡献。此外，他们对这本书的热情感染了我，帮助我渡过了一次又一次“作家的绝望发作期”。

还有其他人提供了有价值的思路和建议。我无法悉数道来，但最重要的几位是：南希·阿斯顿、伦纳德·伯科威茨、戴维·布拉德福德、约翰·达利、理查德·伊斯特林、乔纳森·弗里德曼、詹姆斯·弗里尔、罗伯特·赫尔姆·赖克、迈克尔·卡恩、约翰·卡普兰、贾德森·米尔斯和杰夫·赛克斯。

感谢朱迪·希尔顿、费伊·吉布森，他们将手稿反复打了几遍，仿佛这项枯燥的工作使他们很陶醉；感谢林恩·埃利瑟耐心地完成了参考书目部分的工作；感谢威廉·伊基斯完成了索引部分的工作。本书的大部分内容是我在加利福尼亚州斯坦福行为科学高级研究中心任职时完成的，对于这所著名机构为我提供的闲暇与设备表示深深的感谢。

最后，我还要很荣幸地向大家介绍我的朋友和导师利昂·费斯廷格。虽然他与此书的出版无关——他没有读过它，甚至都不知道我写了这本书，然而，没有他就不会有这本书。利昂是位优秀的教师，也是个严厉的榜样。我要说，他教授了我关于社会心理学的全部知识，但这些远远不足以表达我的心声，他教授了我比这更有价值的东西：如何探索未知的世界。

1972 年 3 月

现在本书已经是第七次再版了。人们可能会说，我是在修订此书的过程中逐渐衰老的。追溯逝去的时光，心中真是苦乐参半。我在前面说过，当我第一次写这本书时，我就对我的朋友与导师利昂·费斯廷格充满了无限的感激。自不待言，至今我都对这位善良、高尚的人充满感激与热爱。如果有什么变化的话，那就是我的情感随着时间的推移与日俱增。我愿做他的学生——我想，我永远都是他的学生。1989 年，利昂逝去了，标志着社会心理学一个重要时代的结束。人们怀念他。熟识他、热爱他的人怀念他；受到他的研究与理论影响的人怀念他；每一位学习过社会心理学的人都会怀念他。

另外，随着我和此书一起慢慢变老，我越来越对我教过的学生充满感激。我在每一次再版时，都会对我所进行的研究进行实验、实验、再实验，都会调整许多思路。在这期间，我才惊讶地意识到它们不仅仅是我个人的思路；严格地说，它们是我在与一长串出类拔萃的学生一起工作时，从一位或几位学生那里发展而来的。能与他们一起工作是我的幸运。既然我随着《社会性动物》的修订逐渐衰老，也就更容易了解到我的学生教给我许多东西。这里，我所指的是从 1960 年开始跟随我的所有学生，从前程远大的梅里尔·卡尔史密斯、托尼·格林沃尔德和约翰·达利，到现在这些才华出众的年轻人——他们是我珍爱的评论家和合作

者。

在第八版中，琳达·特罗普、埃米莉·秀云·穆雷和威廉·海尔一如既往地帮助我，使我受益匪浅。我很高兴能在这里向他们表示感谢。

这本书还承载了另一层含义。从某种程度看，这本书是我们全家的作品。尤其是近几年，长大成人的子女以各自的方式极大地影响了我，使我体验到强烈的满足感。我的小儿子乔舒亚·阿伦森（才华横溢的实验心理学家），以自己的方式时刻提醒我关注方法论和理论上的最新发展。我的大儿子哈尔·阿伦森（环境社会学家）帮助我拓宽视野，使我避免囿于实验室的局限。其他两个孩子尼尔·阿伦森（桑塔克鲁斯市的救火员）和朱莉·阿伦森（教育研究者和评估员）每天都工作在救死扶伤、教书育人的社会工作的前沿，这提醒我，社会心理学最终必须努力为人们的日常生活提供帮助。

最后，我当然还要感谢我的妻子薇拉。40 多年来，她一直是我最好的朋友和顾问。

埃利奥特·阿伦森

一九九八年三月

内容简介

《社会性动物》是一本讲述人际关系的心理学著作，涉及情感、移情、偏见、攻击性、从众性和利他行为等诸多方面。

对于人们日常生活中的困惑，本书提供了科学的答案：为什么企业热衷于用明星做广告？为什么有人溺水时，围观的人却不伸以援手？为什么人们会相信邪教？为什么受过教育的人也会盲目服从宗教领袖，即使让他自杀也在所不惜？

《社会性动物》内容严谨，深入浅出，引人入胜，被译成14种文字，在全世界广为发行，吸引的读者之多令其他任何一本社会心理学教科书都难以企及。

